

revista de

# FOMENTO SOCIAL



“Desigualdades e injusticia”

# SUMARIO

	Págs.
EDITORIAL:	
Desigualdades e injusticia hoy ... ..	329
ESTUDIOS:	
Los elementos éticos e ideológicos subyacentes a la teoría neoclásica de la distribución, por <b>Jean-Claude Saily</b> ... ..	333
La teoría marxista ante la desigualdad y la injusticia, por <b>Francesca Duchini</b> ... ..	359
Emergencia de desigualdades nuevas, por <b>M. Jacques Meraud</b> ... ..	367
La desigualdad social y la dinámica de las relaciones de fuerza (introducción sociológica), por <b>Jan Bundervoet</b> ... ..	373
Las fuerzas sociales frente a la desigualdad, por <b>Harry Hoefnagels</b> ... ..	385
Interrogación ética sobre desigualdad y justicia, por <b>José M.ª Díez Alegría</b> ... ..	397
La desigualdad y la injusticia como provocación evangélica, por <b>Jean-Mathieu Lochten</b> ... ..	405
Política de crecimiento en una economía social de mercado, por <b>Ernst Dürr</b> ... ..	415
BIBLIOGRAFIA ... ..	427
INDICE DEL VOLUMEN XXXIII ... ..	437

---

## REVISTA DE FOMENTO SOCIAL

### Empresa periodística:

CESI, Pablo Aranda, 3. Madrid-6. Teléfono 262 49 30

**Director:** Javier Gorosquieta Reyes.

**Redacción y administración:**

Pablo Aranda, 3. Madrid-6. Teléfono 262 49 30

SUSCRIPCIÓN.—Precios para 1979:

España ... ..	700	pesetas
Otros países ... ..	13,50	dólares

DEPOSITO LEGAL: M. 1.437-1958

---

# Desigualdades e injusticia en los países industriales

La Federación Internacional de Universidades Católicas (F. I. U. C.) ha celebrado la quinta edición de sus «Jornadas Europeas de las Instituciones Universitarias Católicas de Ciencias Económicas y de Gestión» sobre el tema «Desigualdades e Injusticia». La falta de tiempo y la conveniencia de centrar mejor el debate son las razones que ofrece el secretariado general de la F. I. U. C. de haber referido el tema sólo a las desigualdades e injusticia tal como se producen en el interior de los países desarrollados de Occidente. Ha quedado, por tanto, fuera de análisis, su proyección tercermundista y planetaria.

REVISTA DE FOMENTO SOCIAL recoge en este número, prácticamente monográfico, el texto de las siete ponencias que constituyeron el contenido fundamental de las «Jornadas». En ellas se aborda la materia, por este orden, desde la teoría económica neoclásica, desde el análisis marxista, desde la constatación de desigualdades nuevas, desde el estudio sociológico de las relaciones de fuerza, desde los movimientos contestatarios de la propia desigualdad, desde las exigencias éticas y desde la provocación evangélica.

En su introducción a las «Jornadas» el Profesor Herman DE-LEECK advertía cómo cualquier juicio sobre la situación de hecho en materia de distribución de las rentas y de las consiguientes desigualdades debe establecerse sobre una definición moderna de los conceptos de renta y de bienestar. Y enumeraba así los cuatro componentes actuales de la renta: la renta primaria, menos los impuestos y las cotizaciones, más las prestaciones y subvenciones sociales, más los bienes y servicios colectivos. Estos cuatro elementos están regidos por mecanismos diferentes de reparto que dependen de la economía de mercado pero también, de forma creciente, prácticamente ya al 50 por 100, de las instituciones políticas y sociales. De ahí se sigue que la distribución final sea el resultado de diferentes circuitos de distribución.

A través de una evolución secular, el reparto personal de las rentas se ha ido igualando en nuestras sociedades occidentales. Pero

desde la posguerra de 1945 esta evolución parece haberse frenado; incluso ha sido ligeramente regresiva en numerosos países a partir de los años sesenta. Durante este mismo periodo ha permanecido invariable la desigualdad de las rentas por categoría socio-profesional.

El impacto redistributivo de las diferentes categorías de impuestos es más reducido de lo que normalmente se supone, desacelerado por toda clase de factores sociológicos. Desde este ángulo el resultado de la política de redistribución es más bien decepcionante.

El desarrollo de los bienes y servicios colectivos podría hacer creer en una redistribución más efectiva. Sin embargo, existen numerosos indicios en el sentido contrario; distintos factores sociológicos contribuyen, en efecto, a un consumo diferencial en favor de las clases medias de la población, no tanto en pro de las clases económicamente más débiles.

De todo ello no pocos concluyen que el progreso realizado en el marco del Welfare-State ha elevado el nivel de vida de todas las categorías sociales (y ello en una medida históricamente incomparable) pero manteniendo, a pesar de todo, las distancias relativas y la desigualdad de oportunidades. Piensan también que la persistencia de las desigualdades puede ser explicada por la persistencia, en la práctica, de relaciones de fuerza que no son alteradas por una política social muy vasta, sino que más bien se reflejan en ella.

Es necesario, pues, incluso para una ideología reformista y en un periodo como el actual de crisis económica, esforzarse por reorientar la política de redistribución y de reparto, en el marco de una política social global más audaz, en el sentido de la selectividad más bien que en el de la universalidad, so pena de consagrar una parte muy o demasiado grande de la renta nacional a gastos sociales sin que se logren alcanzar resultados satisfactorios.

## ASUMIR LAS TENSIONES

En las conclusiones de las «Jornadas» el Profesor M. Michel FALISE ponía de relieve la necesidad de asumir vitalmente las tensiones que en esta materia aparecen a diferentes niveles.

Tensiones, en primer término, entre nuestra obligación de conocer y nuestra ignorancia relativa en un mundo interdisciplinar y especializado. Debemos permanecer siempre en la tensión por la búsqueda de la verdad y con la valentía radical de decir lo que dan de sí los hechos, las situaciones, las explicaciones y los remedios.

**Tensiones entre las diferentes formas de abordaje de la materia.** La relación interdisciplinar entre las mismas revela diferencias en las disciplinas de base, en nuestras concepciones del proceso científico, en nuestras situaciones en el cuerpo social. Estas diferencias generan tensiones, pero es un factor positivo el asumirlas, el conocer el impacto que provocan y aceptar el riesgo de un reciaje para la madurez y la síntesis personal de aquellas mismas relaciones interdisciplinarias descubiertas.

**Tensión entre los valores.** Por ejemplo: entre el valor de la eficacia y el de la justicia. La eficacia no es solamente un obstáculo; es también un valor y, desde la economía, no podemos ignorarlo. Aun cuando, en una perspectiva cristiana, reconozcamos que la gratuidad es un valor que supera a la eficacia, en el terreno de la construcción del mundo temporal la eficacia tiene un sentido que se impone como valor. La justicia, es cierto, puede oponerse a veces a la eficacia, pero no necesariamente. Sólo un lenguaje y un análisis precisos podrán decirnos en qué casos se oponen la justicia y la eficacia y en cuáles otros concuerdan. Pero la tensión, en cualquier caso, permanece.

**Tensión entre los valores del realismo y de la utopía;** o, si se quiere, entre la exigencia de comprender bien, de conocer bien, de analizar bien los hechos y aquella otra exigencia de aceptar la provocación de las normas, de los valores, es decir, en último término, de aceptar la utopía que vuelve a poner todas las cosas en tela de juicio. Sin duda que el cristiano puede ser tanto el gestor con una función o tarea perfectamente precisa como el profeta revolucionario y radical. Lo que importa es que el gestor con responsabilidades bien localizadas y concretas sea consciente de que lo que trae entre manos no es necesariamente perfecto, que acepte el que algo pueda ser modificado y que sea, por tanto, susceptible de dejarse interpelar. Importa también, por su lado, que el profeta revolucionario tenga siempre clara conciencia de que no tiene derecho a ser profeta y a predicar la revolución sino para operar la transformación del mundo real y que esta transformación no tiene validez sino cuando se orienta, al mismo tiempo, sobre lo que se debe hacer, cuándo se debe hacer y en qué condiciones de realismo. Porque puede haber desviaciones conservadoras por parte del reformista más prudente y de auto-satisfacción verbal, por el contrario, del lado del profeta contestatario.

**Tensión, finalmente, entre las morales.** Por ejemplo, entre la moral de la convicción que nos debe interrogar siempre a título personal y colectivo, y la moral de la responsabilidad que, ante una situación concreta y un análisis tan serio como sea posible, sabe, ocasionalmente no sin mucho de exigencia y mucho de sufrimiento, que no hay medio de ser responsable sin participar, a veces, en el pecado o sin mancharse las manos. Es ésta, sin duda, una

tensión fundamental que debemos conocer, incluso al nivel de la enseñanza, sin deber asumir por ello una responsabilidad propiamente jurídica, simplemente porque todos somos globalmente responsables de muchas injusticias y fenómenos sociales.

\* \* \*

Dedicando prácticamente todo el presente número a las últimas «Jornadas» de la F. I. U. C., REVISTA DE FOMENTO SOCIAL ha querido, por un lado, sumarse y colaborar en la labor de aquella Federación Internacional Universitaria y, por otro, hacer partícipes a nuestros lectores de los trabajos de esta última en una materia eminentemente propia de nuestra REVISTA: el estudio interdisciplinar de la desigualdad y de la injusticia social en nuestras sociedades occidentales. Agradecemos particularmente al secretariado general de la F. I. U. C. las facilidades que nos han otorgado para esta pequeña empresa de colaboración.

Al margen ya del tema monográfico, encontrará el lector un estudio del doctor Ernst DURR sobre «Política de crecimiento en una economía social de mercado».

## *Los elementos éticos e ideológicos subyacentes a la teoría neoclásica de la distribución*

Por Jean-Claude SAILLY  
Profesor de Economía en la Facultad Libre  
de Ciencias Económicas de Lille

*«En ningún otro campo de la investigación se utilizó un aparato estadístico tan masivo y refinado para tan mediocres resultados.»*

W. LEONTIEF

Pese a sus lagunas, la teoría neoclásica sigue siendo enseñada de manera prioritaria en nuestras instituciones de enseñanza. Nuestros estudiantes están sumergidos durante toda su formación en un universo que muy rápidamente llega a serles familiar y que, a menudo, ya no está más puesto en cuestión: un universo en que se mezclan desordenadamente las funciones de producción, las curvas de indiferencia, las productividades marginales de los factores de producción, el criterio de maximalización de la ganancia y de la utilidad, los rendimientos constantes a escala, el equilibrio del consumidor y el del productor, las curvas de la oferta y la demanda en el mercado del trabajo, la hipótesis de competencia perfecta, etc... Expresada la mayoría de las veces en un idioma matemático sofisticado que realza su prestigio y aumenta su imagen científica, la teoría neoclásica se presenta generalmente como una herramienta para el análisis, con implicaciones éticas o ideológicas neutras, pretendiendo ser de tipo instrumental la concepción subyacente de la ciencia económica.

Nos podemos preguntar, sin embargo, si esta ambición de neutralidad ética, esta pretensión de escapar totalmente a la ideología, se pueden verificar con los hechos. De cara a elecciones éticas y a la adopción de una determinada visión del hombre y de la sociedad, la ciencia económica ya no puede ser neutra en tres tipos de cuestiones: en su manera de concebir su propio objeto; en su modo de reconstitución bajo forma abstracta de los mecanismos concretos que debe explicar; en las conclusiones que se sacan de la teoría en lo que se refiere a los objetivos en materia de organización de la sociedad en el orden económico y social.

Para examinar esta cuestión recordaremos primero cómo se presenta la teoría neoclásica de la distribución. Esta exposición será breve, pues no se trata aquí de ofrecer una visión completa y matizada de las diferentes corrientes neoclásicas: nos limitaremos a repetir el núcleo de la argumentación neoclásica en su forma más tradicional; insistiremos, en cambio, sobre la concepción de la ciencia económica subyacente y sobre la manera cómo los autores marginalistas han construido su aparato analítico.

En un segundo tiempo, examinaremos la legitimidad de la teoría neoclásica, en la consistencia de su cuerpo de hipótesis, en la coherencia interna de su raciocinio y en su grado de aplicabilidad a los fenómenos económicos reales.

Los materiales acumulados en el transcurso de estas dos primeras partes permitirán sintetizar los elementos éticos e ideológicos contenidos en la enseñanza de la teoría neoclásica de la distribución y esto: al nivel de la concepción subyacente de la ciencia económica; al nivel de las conclusiones basadas en raciocinios de los que la segunda parte habrá enseñado la incoherencia lógica; y, finalmente, al nivel de las enseñanzas fundadas en los aspectos menos criticables de la teoría (1).

## I. RESUMEN DE LOS ASPECTOS ESENCIALES DE LA TEORÍA NEOCLÁSICA DE LA DISTRIBUCIÓN

Sin entrar en el detalle de las escuelas de pensamiento (el modo de proceder de WALRAS difiere sensiblemente de los adoptados por K. WICKSELL, A. MARSHALL o J. B. CLARK), expondremos aquí las grandes intuiciones que subyacen al esquema neoclásico. Esta evocación introducirá la presentación de los principales determinantes que fijan la distribución de las rentas, tanto a nivel de las partes globales como al de las escalas de remuneración. Será entonces útil reunir las conclusiones inducidas por el raciocinio neoclásico.

I.1. Entre las principales ideas que constituyen el fundamento del enfoque neoclásico, retendremos las que permiten la comprensión de la teoría de la distribución.

I.1.1. La primera se refiere al objeto asignado a la ciencia económica. Mientras la escuela clásica (cuyas dos figuras más destacadas son RICARDO y MARX) hacía hincapié en los problemas del crecimiento y de la distribución, el abandono de la teoría del valor trabajo (basada en los costes de producción) en beneficio del valor utilidad (basada en elementos subjetivos) y las amenazas que el previsible agotamiento de las minas de carbón a fines del siglo XIX hacía pesar sobre el crecimiento, hicieron que los fundadores de la escuela neoclásica despreciasen la cuestión del

(1) El conjunto de esta aportación debe mucho a las observaciones y sugerencias de Michel FALISE.

crecimiento y la de la distribución, que es el fruto de la primera (MARX) o su condición (RICARDO), en beneficio del análisis de los estados estacionarios. Se vislumbra desde ese momento que, en tal contexto, el problema digno de interés llega a ser el de la asignación óptima en el futuro, de los recursos escasos.

Desde esta perspectiva, se comprende que se haga hincapié en la noción de escasez, puesto que ésta describe el universo económico en el que el mundo se encontraba sumergido. Una de las herramientas más operacionales en este tipo de problemas es el cálculo marginal, puesto ya a punto por VON THÜNEN y GOSSEN. Además, puesto que el objeto de la ciencia económica es determinar la mejor asignación de recursos dados en función de necesidades también dadas, el sentido de la evolución del análisis por desarrollar se deduce lógicamente: conviene partir de la demanda de los consumidores, que llega a ser así el primer elemento de la progresión lógica. Es a lo largo del proceso de producción cuando se resuelve, de paso, el problema de la distribución. Esta última cuestión es, por tanto, doblemente secundaria: primero porque la demanda de factores de producción se deriva de la demanda de bienes acabados; y, por otra parte, porque el valor de los servicios de los factores que entran en la producción se mide en función del valor de los bienes en cuya fabricación colaboran.

I.1.2. Una segunda concepción esencial de los neoclásicos toca a la naturaleza de las relaciones que la actividad económica genera entre los hombres. La teoría del valor utilizada les lleva a privilegiar un enfoque individualista. Este, más la hipótesis de competencia pura y perfecta (que es en parte el resultado de ello) lleva a suprimir la noción de grupo o de clase: el análisis únicamente toma en cuenta las interacciones entre los individuos. Es así como la noción de conflicto se exagera pero sólo a nivel individual. Efectivamente, puesto que una vez conocidos los datos, todos los participantes en el intercambio se enfrentan en la competencia, estos conflictos deben desaparecer en un equilibrio final que satisface a todo el mundo y elimina, pues, por lo menos teóricamente, toda tensión. Las consecuencias de esta perspectiva son múltiples: tendremos la oportunidad de volver a hablar de alguna de ellas. Conviene ya recalcar una: puesto que, al iniciar el análisis, se parte de dos tipos de datos que escapan al ámbito económico, es decir, por una parte de las preferencias *individuales* de los agentes (en términos de bienes de consumo, en términos de elección entre trabajo y ocio, en términos de elección entre el presente y el futuro), y, por otra parte, las relaciones *técnicas* de producción (es decir, las cualidades respectivas de los diferentes factores de producción) y puesto que se da como criterio de acción un principio *universalmente* observado—cada uno actúa en función de su interés—entonces el proceso intelectual que pone en evidencia las leyes *abstractas* del intercambio resultante de estos datos de base, es aplicable a *cualquier otra situación* en el tiempo y el espacio. Dicho de otra manera, el análisis neoclásico tiene la ambición de poner en pie un raciocinio que escape a las contingencias históricas de tal o cual sistema.

I.1.3. Es importante, finalmente, subrayar una tercera orientación de la escuela neoclásica, que es esencial para comprender su teoría de la distribución de las rentas. Se trata del papel asignado a los factores de producción y al ahorro. Mientras los clásicos se negaban a considerar al capital como un factor de producción idéntico al trabajo o a la naturaleza, los neoclásicos hacen esta asimilación. Para ellos, la tierra, el capital y el trabajo son unos «factores» de producción que, a títulos diferentes, aportan una colaboración en el proceso de fabricación y, por tanto, merecen una remuneración. Además, al menos para los factores capital y trabajo, se observa que la puesta a disposición de estos factores implica, para los que los detentan, un cierto sacrificio (lo que es evidente para el trabajador) o cierta espera, un aplazamiento del consumo, para el propietario de un capital financiero que consiente a prestarlo. Es, pues, normal que estos «costes» sean remunerados. La idea que se desprende de todo ello es que, puesto que todos los «factores» aportan algo, puesto que esta aportación cuesta algo a sus poseedores, cada propietario de factor puede ser tratado según una *idéntica* norma.

Si a todo lo anteriormente dicho se añade que es el ahorro el que crea la inversión, entonces descubrimos la importancia de los ahorradores en tal problemática: en la igualdad de las aportaciones la que ofrecen los ahorradores genera una simpatía particular.

Una vez recordadas estas grandes orientaciones de la teoría neoclásica, podemos presentar brevemente cómo se determina la distribución entre los diferentes participantes en el proceso de producción.

I.2. Entre las diferentes maneras de exponer la teoría neoclásica, la más corrientemente utilizada es la que hace referencia a la concepción de WALRAS. Recogeremos aquí esta línea de presentación, puesto que es la que se suele proponer a los estudiantes de nuestras instituciones. Nos limitaremos a una exposición muy simple de la teoría, siendo lo más importante el subrayar las hipótesis y el extraer los mecanismos esenciales.

El método más frecuente consiste en imaginar lo que pasa en el marco de una firma «representativa» que alcanza un equilibrio durante un largo período y transponer ese análisis al nivel de una economía global que tiende hacia aquella misma situación global.

I.2.1. Pongámonos primero en el marco de una firma representativa. Conviene recordar algunas hipótesis cruciales para la continuación del raciocinio:

- la competencia perfecta reina en todos los mercados;
- en consecuencia, la demanda que se dirige al empresario está dada, es independiente de las decisiones de éste: el precio del *output* está así fijado;
- la oferta de los factores disponibles está dada (admitamos que sólo

haya dos factores, el capital y el trabajo). El precio de estos factores está fijado en cada uno de los mercados en los que se presentan;

- existe para cada bien y servicio una función de producción. Esta última es un dato *técnico* y es *exógena* al sistema. Indica qué producto *máximo* se puede sacar con combinaciones diferentes de factores o describe cómo unos flujos de servicios de los factores (cuyos stocks se miden en *cantidades*) dan lugar a *cantidades* de productos;
- los rendimientos no son proporcionalmente crecientes.

Una vez planteadas estas hipótesis, el raciocinio prosigue de la siguiente manera:

Frente a las demandas individuales que proceden de consumidores racionales que desean maximalizar su utilidad en la adquisición de bienes disponibles en el mercado, el productor dispone de medios de producción que puede procurarse en el mercado de los factores. Los ingenieros de la firma son capaces de determinar (se trata de una cuestión técnica) qué cantidades de *output* pueden producir las diferentes combinaciones de *inputs* previstos. Es así como construyen la función de producción marginal de cada factor (expresándose esta última en unidades físicas). Pueden también medir el grado de intercambiabilidad de los factores, particularmente mediante la magnitud llamada elasticidad de sustitución: cuanto más son recíprocamente sustituibles los factores, tanto más aumenta el valor de esta elasticidad.

Si se da ahora el precio del capital y el precio del trabajo, constatados en el mercado (precios que constituyen costes para el empresario), resulta fácil demostrar matemáticamente que el criterio de rentabilidad económica (consistente, bien en minimizar los costes en la producción de una cantidad dada de *output*, bien en maximalizar la cantidad de producto que puede ser conseguida con un volumen dado de gastos) queda satisfecho cuando la relación de las productividades marginales es igual a la relación del precio de los factores es decir, cuando la productividad marginal del último franco gastado es la misma para cada *input*.

Si, felizmente, se hace intervenir el precio del *output*, el criterio de maximalización de la ganancia queda convalidado cuando cada factor de producción está empleado de tal manera que su productividad marginal en valor sea igual a su precio.

Se ve, pues, que las cantidades demandadas de factores dependen de su precio (fijado en el mercado de trabajo). Los valores relativos globales son el producto de estas cantidades por estos precios. Si se hace variar los precios relativos de los factores, y por tanto las cantidades pedidas de estos factores, la evolución de las partes relativas depende del valor de la elasticidad de sustitución (2).

(2) Esta indica, efectivamente, cuál es la reacción de la relación capital/trabajo a la variación de la relación precio del trabajo/precio del capital.

1.2.2. Este modelo micro-económico puede ser transpuesto al plan global: en lo sucesivo los precios de los *inputs* y los de los productos ya no son dados. El método riguroso de exposición consiste en construir un sistema de equilibrio general en el que todos los precios y todas las cantidades se fijan simultáneamente (es el equilibrio general de WALRAS, desarrollado y mejorado por G. DEBREU, K. J. ARROW, H. SCARF, M. ALLAIS). De manera más simple, se suele echar mano de la función de producción agregada, comportándose la economía global supuestamente como una firma en competencia perfecta, buscando maximalizar su ganancia social.

En ausencia de progreso técnico, las tasas de remuneración se fijan al equilibrio de tal manera que la tasa de salario y tasa de ganancia sean iguales a su productividad marginal en valor. La parte relativa de un factor es constante, creciente o decreciente según el valor de su elasticidad de sustitución.

La toma en cuenta del progreso técnico conduce a unos refinamientos del análisis que no pueden ser presentados dentro del marco de esta aportación. Limitémonos a decir que el espíritu de la teoría hace pensar que los cambios técnicos mejoran de manera diferenciada las cualidades de cada factor y, por tanto, las demandas correspondientes, así como las tasas y las partes de remuneración que se les otorgan.

Nos queda finalmente introducir el análisis del crecimiento. Este ha sido principalmente estudiado en el marco de un concepto de gran valor por la sencillez del raciocinio: el crecimiento equilibrado. En esta hipótesis, los resultados conseguidos no han sido modificados hasta el presente. Conviene añadir que el principio de la determinación de la tasa de inversión por la tasa de ahorro debe normalmente traer aparejado un crecimiento equilibrado de pleno empleo.

I.3. Antes de proceder al examen de la legitimidad y de las implicaciones desde el punto de vista ideológico de la teoría neoclásica, es importante reunir en forma lapidaria los elementos más destacados del modelo:

- la ambición de la ciencia económica se limita a la búsqueda de la asignación óptima de recursos escasos en función de objetivos previamente definidos;
- uno se sitúa en un mundo de competencia perfecta, en el que el pleno empleo debe necesariamente realizarse (no hay, por tanto, paro duradero), y en el que los rendimientos marginales son decrecientes o constantes. Los fenómenos monetarios son poco analizados: se lleva fundamentalmente el análisis en términos reales. El futuro se concibe de manera casi cierta;
- al iniciar el raciocinio, se da la preferencia a los consumidores y a

los suministros de factores (en particular al *stock* de capital). Estos se miden en unidades físicas;

- el análisis se desarrolla a partir del consumidor. Las leyes de la distribución son secundarias;
- cada agente económico es propietario de factores de producción. La fuerza de negociación relativa de cada uno de ellos depende únicamente de la cantidad y de la calidad de la aportación de este factor al proceso productivo. Las tasas de remuneración se fijan, pues, en función de las productividades marginales de estos factores.

Así enseñada, la teoría neoclásica de la distribución conduce a cierto número de conclusiones que son a menudo presentadas en manuales o en los cursos, pero que otras veces se consideran sólo implícitamente. No resultará inútil reunir las más importantes de ellas.

En el modelo neoclásico, se dispone de un instrumental muy elaborado en que se puede observar una concatenación lógica y rigurosa. La formulación matemática extremada con la que, desde los orígenes de la teoría, se hizo el análisis, contribuye enormemente a reforzar su carácter indubitable, a ampliar sus conclusiones al conjunto del sistema económico, a provocar la admiración y el respeto de los estudiantes y a desviar su espíritu crítico del cuerpo de hipótesis que subyace al raciocinio en beneficio de la asimilación de las dificultades generadas por la complejidad de la construcción formal.

De aspecto riguroso, el modelo es, a su vez, atractivo, en la medida en que se sacan soluciones óptimas que se supone deben satisfacer a todos los participantes, teniendo en cuenta su fuerza relativa. Es, además, simpático, puesto que permite evitar el derroche de los recursos, y, es por tanto, funcional, al mismo tiempo que asegura cierta justicia distributiva en el reparto, puesto que cada uno recibe en función de su rendimiento: la eficacia económica y las preocupaciones éticas se conjugan, pues, armoniosamente.

Puesto que la teoría supone la competencia perfecta, resulta lógico que en su nombre se condenen todos los obstáculos a tal tipo de comportamiento. Esto es válido desde el punto de vista de la ausencia de competencia entre las firmas. Pero lo es también para los eventuales acuerdos entre trabajadores y para el hecho sindical. El debilitamiento de la competencia y, por tanto, el sindicalismo, no sólo constituyen fenómenos ajenos a la teoría, sino que deben ser combatidos como contrarios a la eficacia económica.

En esta perspectiva, la acción del Estado debe permanecer muy discreta y limitarse a restaurar las condiciones de la competencia. Cualquier acción redistributiva que sea susceptible de iniciar aquel, altera la belleza del edificio que se acaba de construir y reduce el campo de aplica-

ción de la teoría. Existen motivos, pues, para estar recelosos con respecto a prácticas que disminuyen el alcance explicativo del modelo.

Es finalmente una doctrina muy neutra desde el punto de vista de los sistemas sociales concretos. Se admite que la repartición es el fruto de una lucha, pero ésta sólo toma en cuenta las proezas técnicas de los diferentes participantes. He aquí el criterio más objetivo que se pueda imaginar. Los poderes relativos están únicamente en función de las aportaciones de cada uno. En la lucha para la distribución de la renta, el propietario de capital únicamente puede avanzar en la productividad de las máquinas compradas con este capital, de la misma manera que el trabajador únicamente puede pretender al fruto del trabajo de sus manos. Excepto estas respectivas productividades, los factores de producción no tienen nada que les diferencie en el terreno del poder: por costumbre o por comodidad, se dice que son los empresarios quienes alquilan el servicio de los trabajadores a cambio de un salario y quienes organizan la producción. Pero se podría decir también que son los asalariados quienes alquilan capitales a cambio de un interés y quienes contratan a los empresarios a cambio de una ganancia: el ingreso que les correspondería sería el mismo que el salario que hubieran percibido en un sistema de salariado.

Nos encontraríamos así ante una teoría políticamente neutra, universalmente aplicable, que reconcilia la justicia y la eficacia, que busca ante todo el bienestar del consumidor, formulada en un impresionante aparato matemático, y que reduce el problema de la distribución a una cuestión de mero cálculo económico. He aquí lo que no podía dejar de convencer a nuestros estudiantes.

Como lo dice C. E. FERGUSON [1], página 4, «la unidad lógica de la teoría del equilibrio general es magnífica y, una vez que se ha recorrido el camino a través del modelo completo, uno puede tomar sus distancias y admirar su belleza». Sin embargo añade a continuación: «¡Pero es lo único que se puede hacer!»

¿Es que todo el atractivo de la teoría neoclásica no sería más que aparente?

## II. LEGITIMIDAD DE LA TEORÍA NEOCLÁSICA DE LA DISTRIBUCIÓN

Para emitir un juicio sobre la validez de la teoría neoclásica, se deben examinar tres preguntas. ¿Es que el cuerpo de hipótesis admitido como punto de partida traiciona la realidad? ¿Está la teoría exenta de incoherencias lógicas? Y, finalmente, ¿consigue darnos una explicación pertinente de lo que se observa en la vida económica concreta?

II.1. En primer lugar, conviene constatar que ciertas hipótesis cruciales admitidas como punto de partida del esquema neoclásico no se verifican en la realidad.

La primera se refiere a la naturaleza de los rendimientos de escala o marginales. Para que la teoría sea válida, es necesario que los rendimientos sean decrecientes o constantes. Si estos últimos fueron crecientes, la aplicación del raciocinio marginalista significaría para el empresario una pérdida máxima y no una ganancia máxima (3). Ahora bien, los autores coinciden en pensar con J. ULLMO [2] que «la experiencia moderna de las industrias de transformación (lo que se designa bajo el nombre de sector secundario) que no tropiecen con recursos naturales limitados como la explotación de las minas, enseña que el rendimiento así definido es creciente en las condiciones normales de la explotación» (4).

La segunda hipótesis que se trata de criticar se refiere al grado de competencia observado en la economía. Varias observaciones deben hacerse al respecto.

— Primero, hay que recordar que la validez de la teoría neoclásica exige la competencia perfecta. En su edición de 1963, HICKS [5] lo recuerda con fuerza (5). Todos los defensores de la teoría admiten, sin embargo, que vivimos en un mundo caracterizado por la competencia imperfecta o el oligopolio. Añaden entonces que basta con que la remuneración de cada factor sea proporcional (y no igual) a su productividad marginal en valor. Este modo de operar no es idóneo: HICKS, adepto convencido del enfoque neoclásico, que había adoptado en su obra de 1932 (ver HICKS [5]), la rechaza como ilógica en su edición de 1963. Otros autores consideran que, frente a los oligopolios constituidos por las firmas, se han erigido los oligopolios estructurados por los sindicatos obreros: se tendría así, mediante los poderes compensadores tan apreciados por GALBRAITH, la instauración de una nueva forma de competencia que permitiría que la teoría neoclásica pueda reencontrar un terreno de aplicación (6). Debemos, sin embargo, admitir que esta nueva concepción de la competencia ya no tiene nada que ver con el análisis neoclásico (7): de una competencia entre individuos, hemos pasado a una competencia entre grupos, lo que es contrario al espíritu de la teoría neoclásica que únicamente conoce la adición de comportamientos individuales. Es así como ni las hipótesis de comportamiento ni los esquemas formalizados son aplicables.

(3) Efectivamente, siendo entonces las curvas de coste constantemente decrecientes, la solución «óptima» que consiste en igualar el coste marginal con el ingreso marginal llevaría a la elección de una producción que originaría la pérdida máxima.

(4) Respecto a este punto, se puede consultar M. DESROUSSEAUX [3] y N. KALDOR [4].

(5) «Hemos encontrado un sentido en el que las remuneraciones de los factores tienden a ser iguales al valor de sus productividades marginales, con tal de que haya una diferencia efectiva a la igualación de los precios de los factores entre diferentes utilizaciones del mismo factor» (página 337).

(6) Ver entre otros J. MARCHAL y J. LECAILLON [6], tomo IV.

(7) Las conclusiones que se sacan de ello son, además, opuestas a las enseñanzas iniciales de la teoría neoclásica: mientras en competencia perfecta, el sindicalismo únicamente puede ser perjudicial o inútil, en competencia imperfecta, sería deseable porque tendería a elevar los salarios reales, de tal manera que se realice la igualdad entre salario y productividad marginal.

— En cuanto a la naturaleza de la competencia ideada por los marginalistas, se impone una segunda observación. Hemos dicho que los diferentes factores únicamente se diferencian por la cantidad y calidad de su aportación; fuera de este aspecto, se miden con armas a priori idénticas. Ahora bien, la evidencia enseña que los propietarios del capital detentan desde el inicio algo más que los trabajadores: por una parte, los bienes de los que disponen les permiten negociar el presente con menores coacciones que las que pesan sobre los trabajadores; por otra, el capital permite esencialmente, adelantando unos salarios relativamente módicos, adquirir los servicios de los trabajadores. Ahora bien, se trata de una posibilidad que, globalmente, no puede ser puesta en cuestión (en el sentido «competitivo» del término) por los trabajadores: si los capitalistas pueden trabajar, la recíproca no es válida por parte de los trabajadores. Dicho de otra manera, la teoría marginalista supone que la competencia se ejerce *entre* los trabajadores y a su vez *entre* los productores y no entre los dos grupos de factores. A propósito de los productores, es seguro que si uno de ellos realiza unos beneficios más importantes que los demás, los capitales van a afluir hasta este sector, disminuyendo así el nivel de las ganancias. Pero, en el plano del *conjunto* de la economía, ¿qué clase de competencia podría hacerse al *conjunto* de los capitalistas que sacaran una tasa de ganancia superior a la tasa de ganancia de «equilibrio» (o sea, determinada por el análisis neoclásico)? No se puede contestar que los trabajadores se negarían entonces a trabajar; los trabajadores se morirían de hambre, mientras los capitalistas podrían, mientras tanto, consumir parte de su capital en espera de que los trabajadores hambrientos volvieran atrás de sus decisiones.

— Otros análisis, clásico, marxista y keynesiano, pretenden, al contrario de la teoría neoclásica, que los productores poseen, además de la productividad de su capital, unas cartas clave que falsean la «competencia» en el sentido neoclásico del término. El hecho de detentar el capital y el poder en la empresa, permite a los empresarios disponer de un cierto «poder de monopolio» en la fijación de los precios: a los costes variables (cargas salariales y materias primas) añaden un margen bruto cuyo importe está en función de su libertad de maniobra en el mercado. Los empresarios controlan también una segunda variable-clave, que es la inversión: son ellos, efectivamente, quienes deciden invertir, siéndoles ampliamente facilitado el financiamiento de la inversión por las ganancias no distribuidas, fuentes del autofinanciamiento. Ahora bien, la inversión ejerce un importante papel en la determinación de la distribución, pues decide de la distribución de los trabajadores entre el sector de los bienes de inversión y el sector de los bienes de consumo, y, por tanto, de la masa de bienes que los trabajadores podrán conseguir con el salario nominal que les ha sido asignado.

De todo lo que antecede sobre la competencia, resalta, pues:

- que la competencia *perfecta* entre *agentes* económicos es absolutamente necesaria para la validez de la teoría neoclásica de la distribución.

- que la noción neoclásica de la competencia excluye la consideración de ventajas no ligadas a la productividad de los factores. Únicamente considera los resultados de la productividad y no se hace ninguna clase de preguntas respecto a los diversos tipos de ventajas personales, culturales o sociales que contribuyen a mejorarlos o que se suman a su acción.
- que el mundo económico que hay que explicar es ajeno a esta clase de hipótesis.

Se podría así pasar revista al conjunto de hipótesis elaborado como punto de partida del raciocinio neoclásico. Solo examinamos dos de ellas, pero podríamos igualmente criticar las hipótesis referidas al comportamiento de los empresarios (8), la transformación del ahorro en inversiones (9), la conducta de las negociaciones salariales en términos reales, etc....

Se constata, pues, que, en un primer tiempo, los neoclásicos imaginan un universo mítico radicalmente diferente de aquel en que vivimos. Elaboran entonces su raciocinio lógico y sacan unas conclusiones de política económica. En un segundo tiempo, vuelven al mundo concreto y aplican su análisis a los fenómenos observados. Si es verdad que las hipótesis planteadas son absolutamente necesarias para la validez de la teoría y si se comprueba que estas hipótesis no son una simplificación cómoda de la realidad tupida y compleja, sino una traición a esta realidad, no se puede entonces pretender explicar la realidad con tal teoría. En ciencias humanas, es indispensable conservar, al nivel de las hipótesis, las características reconocidas como esenciales en el mundo que se debe comprender. No someterse a esta exigencia impide descubrir el mecanismo fundamental del funcionamiento de la economía. Perseverar y preciarse de describir la realidad con tal instrumento resulta ser un acercamiento de tipo claramente ideológico.

¿Es que se puede, sin embargo, al admitir estas hipótesis pese a su falta de realismo, sentar la coherencia lógica de la teoría neoclásica de la distribución? No lo parece.

II.2. Desde los años cincuenta y cinco, múltiples ataques se han realizado contra las incoherencias lógicas del esquema neoclásico. Una querrela muy áspera se desarrolló entre los defensores de la escuela neoclásica, particularmente numerosos en Cambridge, Massachussets, y los partidarios de la escuela neo-keynesiana, que ejercía la mayoría en Cam-

(8) Los neoclásicos piensan que los empresarios buscan maximalizar la ganancia. Se estima hoy que su objetivo es más bien mantener o aumentar su parte del mercado. Si es verdad que la realización de este último objetivo exige cierta cantidad de ganancia, se cree hoy que esta última es más bien deseada como medio.

(9) Los neoclásicos consideran que todo ahorro debe necesariamente encontrar un inversionista por el ajuste de la tasa de interés. Esta hipótesis, absolutamente crucial para los autores porque decide la fijación de la tasa de interés y el mecanismo de obtención del pleno empleo, ha sido definitivamente destruida por el análisis de KEYNES.

bridge, Inglaterra: de ahí el nombre de «querella de los dos Cambridge» que se dio a este debate. Nos limitaremos a resumir los argumentos esgrimidos en contra de los neoclásicos (10).

Se les reprocha, en primer lugar, el caer en un raciocinio circular debido a la naturaleza de los datos que suponen como punto de partida. Efectivamente, los elementos que son conocidos al inicio del análisis son esencialmente las preferencias individuales de los consumidores y las cantidades de factores de los que dispone cada agente económico. Ahora bien, las primeras son ellas mismas función de las relaciones sociales de producción y, particularmente, de la distribución de la renta. En cuanto a las segundas, definen por sí mismas la distribución de la renta que va a instaurarse. J. ROBINSON [10] señala, efectivamente, que la atribución inicial de los *stocks* decide en gran parte de la distribución final: ésta está ya incluida en la asignación de los factores, dada al inicio: la teoría neoclásica se limita a indicar la manera cómo se plasma la distribución cuando hay equilibrio (11).

Se reprocha también a los neoclásicos el confundir y asimilar en un único concepto varias nociones de capital. El concepto de capital encubre, efectivamente, tres acepciones: existen primero unos *medios de producción físicos* que ayudan al hombre en el proceso de fabricación. Sin lugar a duda, este capital físico aumenta la productividad de los trabajadores y, en este sentido muy preciso, es posible determinar una productividad marginal de los medios de producción. Un segundo sentido de la palabra «capital» se refiere al *fondo de financiamiento* necesario para la puesta en marcha de una producción. Este concepto encubre las sumas de dinero invertidas para comprar unos medios físicos de producción, para adquirir las materias primas y para adelantar el fondo de salarios hasta que la producción llegue al mercado. Es el empresario el que invierte este dinero (capital en el sentido empresarial). Si no tiene esta suma al inicio, la pide prestada a los ahorradores: el *haber* que estos últimos poseen y que consienten en prestar constituye el tercer sentido de la palabra «capital» (en la versión rentista de la palabra) (12).

Tenemos entonces tres conceptos:

- un concepto físico al que se puede atribuir una productividad;
- un concepto financiero, que desborda la contrapartida monetaria del capital físico: por una parte, constituye la contrapartida de otros elementos distintos de los medios físicos de producción (el

---

(10) El lector encontrará lo esencial de los argumentos presentados en G. C. HARCOURT [7], M. FALISE y J. C. SAILLY [8] y J. C. SAILLY [9].

(11) Un poco como en un campo de presos en que, después de la llegada de paquetes (considerados como regalos), se formaría un equilibrio de precios y cantidades entre las mercancías intercambiadas.

(12) Si es el empresario quien detenta al inicio esta suma, él es, a la vez, rentista y empresario.

anticipo de los salarios particularmente); por otra, corresponde al aspecto «puesta en marcha» de todos estos elementos;

- un concepto financiero, que consiste únicamente en la puesta a disposición de un *haber*.

Se reprocha a los neoclásicos el haber unificado estos tres conceptos, que encubren unas realidades diferentes, en un raciocinio que se puede resumir así: puesto que el «capital» (en el sentido físico del término) es, en sentido propio, «factor de producción», es decir que, asociado al trabajo, crea un suplemento de producto para el conjunto de la sociedad, es normal que reciba una remuneración. Esta va a los propietarios del capital» (en el sentido rentista) y a los que han puesto en marcha (en el sentido empresarial)—las dos nociones, constituyendo el capital financiero—. Esta remuneración (del capital financiero) debe igualar, en equilibrio de competencia, a la parte del producto «imputable» al capital (en el sentido físico). En este tipo de argumentación, se asimilan, pues, el capital físico y el capital financiero, o, si se mantiene la distinción entre los dos conceptos, se admite que es posible pasar, de manera no ambigua, de la noción de capital físico a la de capital financiero. En otros términos, se supone que puede definirse la productividad marginal del capital *físico* (y ello, sin que sea necesario conocer las leyes de la distribución) y que es esta productividad la que va a medir, hasta determinar, la remuneración del capital financiero, dando así la norma distribuidora.

Ahora bien, en una economía en que los bienes capitales son numerosos y diferenciados, si se razona en términos de capitales financieros, no se puede hablar de su productividad marginal, puesto que ésta se refiere a los capitales físicos, salvo si se vinculan capitales físicos y capitales monetarios. Si se razona en términos de capitales físicos de carácter heterogéneo, sólo se los puede asimilar dándoles una medida común, de carácter monetario. En un caso como en otro, se debe recurrir al denominador monetario. Lo que significa que interviene entonces la estructura de los precios relativos, incluyendo particularmente la de los *factores de producción*.

Ahora bien, darse cierta estructura de los precios relativos de los factores, es decir, de los precios relativos del trabajo y del capital, significa aceptar que la distribución global esté ya terminada, cuando es precisamente esta distribución la que se pretende explicar. En otros términos, la noción de «capital», necesaria a la función de producción neoclásica para determinar la productividad marginal del capital (y por tanto la distribución) supone ella misma que se haya previamente determinado dicha distribución. Nos encontramos de nuevo en un raciocinio circular (13).

(13) Los adversarios de la teoría neoclásica se basaron en esta necesidad de evaluar el capital y en la sensibilidad de esta evaluación a la distribución para demostrar la posibilidad de lo que se llamó «la inversión del capital», es decir, la posibilidad de que a una caída de la tasa de ganancia correspondiera la elección de técnicas menos capitalistas. En este caso, es el concepto mismo de demanda de capital (en el que se basa la teoría de la distribución) el que está amenazado.

Las principales incoherencias imputadas a la teoría neoclásica pueden resumirse así:

- a) los datos de partida contienen los elementos que explican lo esencial de la distribución;
- b) la tasa de ganancia está relacionada con el capital financiero, mientras la productividad marginal que se supone lo determina está generada por un capital físico no vinculable de manera clara al capital financiero;
- c) la medida de la productividad marginal exige conocer la cantidad de capital. Esta cantidad únicamente puede ser evaluada en unidades monetarias lo que reintroduce el sistema de los precios relativos, y por tanto la distribución.

Si, pues, la teoría neoclásica, apoyándose en hipótesis irreales, introduce ilogismos en el raciocinio que propone, poco se puede esperar de sus capacidades de dar cuenta de la realidad de la distribución.

II.3. Por lo tanto vamos a tratar brevemente este aspecto. ¿Puede decirse, primero, que la teoría neoclásica explica de manera satisfactoria la distribución funcional entre las diferentes categorías de titulares de rentas? Si se admite con la mayoría de los observadores de la realidad económica, que los precios de las empresas se fijan en función del principio de un margen bruto añadido a los primeros costes (siendo negociados los salarios en términos monetarios y estando los márgenes ligados a lo que se estima razonable en la industria considerada) y que, de manera general, no hay pleno empleo ni de los hombres, ni de las máquinas, la aplicación del concepto de productividad marginal ya no permite determinar el equilibrio del productor en términos de cantidades y de precios.

Si es verdad que, por término medio, la masa salarial representa la mitad del valor añadido en las economías modernas, la productividad marginal del trabajo es dos veces más elevada que el salario (14).

¿Cómo explicar a su vez que a igual productividad media los salarios asignados por las empresas europeas a los trabajadores europeos sean mucho más elevados que los otorgados a trabajadores africanos por parte de empresarios instalados en África?

En cuanto a las verificaciones inductivas de la distribución funcional global efectuada a partir de las funciones de producción, éstas suponen que los valores observados son el resultado necesario de los procesos de los que se busca extraer las leyes: es así como se parte de la hipótesis de que las tasas de salario y las tasas de ganancia *constatadas* tienen un valor que iguala, por postulado, su productividad marginal respectiva. El

---

(14) Ver J. ROBINSON [10], página 167.

resultado de este procedimiento parece satisfacer a los neoclásicos, porque la evolución de las partes relativas conseguidas con el modelo así construido corresponde a la evolución real de las dos partes. Sin embargo, no se ve cómo un razonamiento, por coherente que sea, construido a partir de un cuerpo de hipótesis que ignoran las características esenciales del universo económico, podría dar cuenta de los fenómenos *reales* observados en este universo. Si hay convergencia entre los dos análisis, sólo puede ser una coincidencia y no una explicación científica (15). *A fortiori* se puede mantener esta posición en la medida en que los neoclásicos utilizan un aparato de investigación que no es válido en el plan formal, lo que hemos intentado demostrar.

Dejando de lado la distribución entre salarios y ganancias ¿está la teoría neoclásica mejor equipada para explicar las diferencias de remuneración entre asalariados?

Dos categorías de factores intervienen, según la teoría, para explicar estas diferencias. Los primeros se encuentran en el análisis de la demanda y se resumen en la productividad del trabajo. Los segundos actúan a través de la oferta y hacen intervenir principalmente los costes vinculados al trabajo humano. Examinemos primero la demanda.

De entrada nos hacemos una pregunta: ¿cuál es, respecto a este punto, el campo que está sometido a la investigación de la teoría? Efectivamente, para que el trabajo sea remunerado en función de su productividad marginal, es preciso que esta última pueda ser medida de manera relativamente precisa. Y ello es difícil de calcular en lo que se refiere a los servicios y al comercio. En el sector secundario, no todos los puestos están directamente vinculados a la producción (tales como los puestos de vigilancia, estudio, gestión y dirección) y éstos escapan igualmente a un cálculo serio de la productividad. La existencia de la producción conjunta dificulta este cálculo, respecto de los trabajadores activos en el sector de la fabricación. En cuanto a E. J. NELL [12], estimó que en Estados Unidos, únicamente el trabajo de una ínfima minoría de los activos (3 y 4 por 100) pueden dar lugar al cálculo de una productividad según los criterios y en las condiciones imaginadas por los neoclásicos.

¿Cómo explica la teoría neoclásica las diferencias observadas de remuneración que caracterizan a los países desarrollados? Un reciente estudio de la O.C.D.E. [13] proporciona valiosas lecciones sobre la amplitud de estas diferencias.

En cuanto a la oferta, únicamente consideraremos dos aspectos. El primero se refiere a la penosidad. Se sabe que la aplicación rigurosa de la teoría neoclásica debería generar, en situaciones en que el resto de los elementos son iguales, una remuneración más elevada para los trabajos más penosos: efectivamente, dicha penosidad debe generar un enrareci-

---

(15) Ver respecto a este punto el artículo de F. M. FISHER [11].

miento de la oferta. Ahora bien, se constata que dos clases de fenómenos se oponen al influjo de la penosidad sobre el enrarecimiento.

Se observa, primero, que cierto número de prácticas apuntan, bien a limitar la entrada en las profesiones menos penosas (16), bien a volver a crear la abundancia de mano de obra para los trabajos más pesados (17). Lo que permite mantener elevadas las remuneraciones ofrecidas para los trabajos poco penosos y bajas las remuneraciones ofrecidas a los que realizan un trabajo pesado.

En segundo lugar, algunos elementos culturales tienden a privilegiar, al menos en los países occidentales, el trabajo no manual con relación al trabajo manual. Es así como, mientras el mercado del trabajo constituido por los peones y los empleados no cualificados está actualmente saturado, las remuneraciones promedio ofrecidas a los empleados son más elevadas que las ofrecidas a los peones pese a un grado de penosidad a menudo netamente superior.

Siempre en lo que se refiere a la oferta, un segundo aspecto interesante concierne a la relación que existiría entre nivel de instrucción y remuneración. Se sabe que una escuela de pensamiento animada por G. S. BECKER [14] fundamentó la explicación de las remuneraciones en las diferencias de inversiones realizadas por los trabajadores. Cada individuo invertiría supuestamente, bajo forma de instrucción, una suma tal que la tasa marginal de rendimiento sea igual al coste marginal consentido para conseguirla. Sin embargo, cuando se sabe que los diferentes cálculos efectuados en Estados Unidos llevan a pensar que la tasa de rendimiento sobre el capital humano así invertido oscila entre 12 y 15 por 100, uno se extraña de que haya tan pocos trabajadores decididos a hacer una inversión tan remuneradora.

En fin de cuentas, no se puede negar que los elementos que acaban de ser evocados jueguen un determinado papel en la determinación de los salarios, pero se deben aportar dos matizaciones importantes: primero, estos elementos están completados, contrarrestados o ampliados por un determinado número de factores que apuntan a fenómenos estructurales o culturales y hasta a comportamientos que tienden a modificar el grado de elasticidad de la curva de la oferta, comportamientos que sólo son posibles para quienes ocupan cierta posición en la jerarquía social; luego, y aún más fundamentalmente, al basar todo su análisis en el juego de las curvas de oferta y demanda, al analizar los efectos vinculados a las características particulares de estas curvas (particularmente a través de la noción de elasticidad), los neoclásicos indican cómo una

---

(16) Se pueden interpretar así las prácticas malthusianas reglamentando el acceso a determinadas profesiones mediante el rodeo del *numerus clausus*, del concurso de entrada en las grandes escuelas, etc.

(17) En Europa y Estados Unidos, la inmigración de la mano de obra poco cualificada concurre a reabastecer el mercado del empleo en determinados sectores (obras públicas, siderurgia, extracción minera, recogida de la basura), en el que ya no se presentan los nacionales.

distribución, dada inicialmente, de desigualdades de varias naturalezas, genera una distribución final determinada; dan muy poco cuenta de las razones y de los procesos que explican el origen y la persistencia de las desigualdades.

En conclusión, hay que admitir que el alcance verdaderamente explicativo de la teoría neoclásica no deja de ser muy modesto. Nos podemos entonces preguntar respecto a las implicaciones de orden ético que encubre la enseñanza de esta teoría.

### III. IMPLICACIONES ÉTICAS DE LA ENSEÑANZA DE LA TEORÍA NEOCLÁSICA DE LA DISTRIBUCIÓN

Situamos estas implicaciones a tres niveles que merecen ser distinguidos con sumo cuidado. El primero se refiere al tipo de formación en ciencias humanas dado a los estudiantes. El segundo se refiere a las conclusiones éticas inducidas de los elementos discutibles de la teoría neoclásica. El último aspecto alude a los fundamentos éticos que subyacen a la parte del raciocinio neoclásico que sigue siendo válida.

III.1. El primer objetivo de nuestras Instituciones de enseñanza sigue siendo la inculcación de una formación intelectual sólida a los estudiantes que las frecuentan. Ello implica en particular la iniciación a un enfoque científico riguroso. En el campo económico, el enfoque científico se refiere a una ciencia humana cuyo contenido no puede ser tratado como lo puede ser el de una ciencia exacta. Conviene tener presente en la mente la irrupción, siempre posible, de la ideología en el razonamiento. El tema de las relaciones entre ciencia e ideología sería demasiado largo para poder tratarlo dentro del marco de esta aportación. Limitémonos a decir que, si se puede dudar de que la ciencia económica pueda nunca escapar completamente a la ideología, es en cambio muy verosímil que una escuela de pensamiento que pretende elaborarse al margen de toda ideología esté sumergida en ella sin saberlo. SCHUMPETER, de su lado, estima que una ciencia humana puede no caer en la ideología, en la medida en que recurra a una rigurosa concatenación de los conceptos. Pero es necesario que el cuerpo de hipótesis en que se basa se ajuste a la realidad.

Pensamos que carece de rigor la formación que, como ya lo dijimos, introduce al estudiante en un razonamiento en que, a partir de hipótesis poco realistas, se construye una teoría más o menos lógica antes de volver a una realidad que se piensa explicar mediante esta teoría.

Además, la manera de tratar las ciencias humanas adoptada por el esquema neoclásico puede dar una muy mala visión de la manera como se plantean los problemas en la vida económica. El no tomar en cuenta las relaciones humanas, la ausencia de referencia a la estructura social, a la situación de los grupos en esta estructura, incitan a unos estudiantes ya atraídos por los problemas técnicos de gestión a concebir la economía

como «una organización de robots inteligentes e insaciables, obedeciendo fielmente a un sistema único de señales» (M. ALBOUY [15]).

III.2. De manera más precisa, está inducido por la teoría neoclásica un determinado número de ideas sobre la distribución, que llevan a unas elecciones éticas que conviene aclarar: nos limitaremos a citarlas, porque su explicación ha sido preparada por los desarrollos de las páginas anteriores. Efectivamente, los estudiantes están incitados a compartir las siguientes opiniones:

- el problema de la distribución es una cuestión *secundaria*;
- este problema se resuelve correctamente cuando se procede a una asignación óptima de los recursos. Son, pues, unos factores *técnicos* (las diferencias de productividad) los responsables de las diferencias de distribución;
- puesto que todo se explica por factores técnicos, los elementos sociológicos no tienen que ser introducidos en el análisis económico. Las luchas entre grupos sociales que se pueden observar, o bien tienen poca significación para la distribución de la renta, o bien, si tienen alguna, deben ser eliminadas porque amenazan perturbar el equilibrio creado por los factores técnicos. En consecuencia, el fenómeno sindical es, de por sí, sospechoso. Únicamente puede ser tolerado en la medida en que contrarresta una cierta colusión entre empleadores;
- la naturaleza del papel jugado por los diferentes agentes en el aparato de producción no da a estos últimos ninguna ventaja especial. En particular, el hecho de disponer de un determinado capital financiero no confiere ninguna superioridad en las negociaciones empleador-asalariado. La propiedad de capital no tiene ninguna influencia sobre las relaciones sociales; puede, a lo sumo, originar la compra de máquinas dotadas de una determinada productividad, fuente y causa de una remuneración llamada ganancia. Los papeles sociales son pues complementarios; *no están jerarquizados*;
- en la medida de que haya un mínimo de competencia, la superganancia únicamente puede ser excepcional y transitoria. Vivimos en una sociedad en que la búsqueda de la superganancia es constante, pero en que los mecanismos del mercado son tales que esta búsqueda está condenada al fracaso;
- en unas condiciones satisfactorias de competencia, la distribución es *justa*, puesto que cada uno recibe en función de su aportación;
- puesto que son elementos técnicos los que determinan esta justa distribución, los ingenieros y los *tecnócratas* tienen más que decir sobre este punto que cualquier otra persona;

- las propuestas de la ciencia económica neoclásica llevan a privilegiar una actitud *conservadora*. Si ningún elemento cultural interviene en la determinación de las remuneraciones, no hay ningún motivo de intentar modificar este entorno cultural. Si la jerarquía de los salarios no debe nada a los convenios, a las normas avaladas por la sociedad, sino que es el resultado de los méritos respectivos, ¿por qué atacar las reglas de juego de esta sociedad y el sistema de valores en el que se inspiran?

En la lógica neoclásica, la única acción estructural por emprender apunta al restablecimiento de la competencia;

- la teoría de la distribución resuelve al mismo tiempo la cuestión de la asignación de los factores y la de la repartición de los recursos entre consumo e inversión. Y, además, la decisión de invertir, tan importante porque decide de la tasa de crecimiento y, por tanto, del volumen del empleo, y, por consiguiente, del tipo de sociedad, es de tipo *democrático*. Son los matrimonios quienes deciden de la tasa de consumo y, por tanto, de la tasa de ahorro. Como es el ahorro el que crea la inversión, son así los matrimonios quienes deciden en cuanto a la elección, fundamental para una sociedad, entre consumo e inversión. En el universo neoclásico, estamos, pues, en plena democracia directa. Se puede comparar el conjunto de la economía a un inmenso kibutz en el que las grandes decisiones están tomadas por los consumidores, limitándose los empresarios a ponerlas en práctica;
- el subempleo duradero es imposible. Si, por casualidad, se mantiene, se debe a unas excesivas pretensiones por parte de los asalariados en materia de remuneraciones. Una caída de los salarios reales debe entonces hacer desaparecer esta situación;
- el bienestar común está constituido por la suma de los bienestar individuales. El papel del Estado debe, por tanto, ser extremadamente reducido. Se consideran, pues, como sospechosos los impuestos o deducciones efectuadas para la satisfacción de las necesidades colectivas. Se ponen, igualmente, en tela de juicio todas las operaciones de redistribución: en la medida en que alteran, en la mente de los agentes económicos, la distribución primitiva, destruyen el equilibrio determinado por la teoría neoclásica. Una política de rentas únicamente tiene sentido en la medida en que favorece el establecimiento de las remuneraciones según la ley de las productividades marginales. En ningún caso debe actuar en las mentalidades con una perspectiva diferente.

A propósito hemos presentado todas estas propuestas en forma afirmativa, sin discutir las, limitándonos a sacar las conclusiones ofrecidas por la teoría neoclásica: así se ve mejor cómo todas estas proposiciones, una vez agrupadas construyen un sistema de valores que forma la mentalidad del estudiante y orienta su futuro comportamiento. No se trata aquí de

volver a hacer la crítica de las afirmaciones sobre las que se apoya la teoría neoclásica para inducir las conclusiones que acaban de ser resumidas: esto se hizo precisamente. Limitémonos a decir lo siguiente:

- si la distribución se explica tanto por factores sociológicos como por factores técnicos, es el conjunto de la actitud conservadora evocada anteriormente el que hay que poner en cuestión: en este caso, la disposición del capital financiero genera un determinado tipo de relaciones sociales sobre el que debemos interrogarnos; en este caso a su vez, la fuerza relativa de los grupos depende de la posición jerárquica ocupada por estos grupos en la estructura social: la naturaleza de esta jerarquía puede ser examinada y cuestionada; en este caso, finalmente, la estructura de las remuneraciones parece ser en parte fruto de elementos culturales, y, por tanto, contingentes: conviene apreciar su pertinencia y es posible desear su evolución. Como lo dice J. ROBINSON [10], página 158:

«La distribución establecida por una economía de mercado puede ser tolerada mientras cada uno tiene la impresión de que su posición se debe a su destino o a sus propios méritos. Cuando queda claro que los ingresos relativos de los individuos están esencialmente determinados por la fuerza de presión del grupo al que pertenecen, la ética del sistema—un trabajo honesto para un salario honesto—desparezce»;

- si el ahorro no genera necesariamente la inversión, si esta última nace esencialmente de las ganancias no distribuidas, si son las empresas las que deciden la inversión, el sentimiento de democracia económica directa evocado anteriormente pierde su razón de ser. Se plantea entonces el problema fundamental de la repartición de los frutos del crecimiento y de la repartición del poder de decisión en este campo. Si se razona en términos de distribución de los excedentes y no en términos de repartición de las rentas, se observa que estos excedentes son fruto de la acumulación del capital y de la mejora de la productividad (acumulación y mejora que son imputables al conjunto de la sociedad); si aparece que estos excedentes pueden ser distribuidos bajo la forma de una baja de los precios (de la que se beneficia el conjunto de los consumidores), de un alza de los salarios (de la que se benefician los trabajadores) o de un alza de las ganancias (lo que favorece los ingresos de los accionistas, pero a su vez incita a las firmas a invertir, y por tanto a crecer), si, en fin, aparece que, en esta distribución, las firmas detentan las cartas cruciales, entonces se plantea el siguiente problema: ¿puede considerarse como normal que sean determinados agentes conómicos los que deciden de la afectación de los excedentes producidos por el conjunto de la humanidad? En tal perspectiva, la «democracia económica» avanzada por los neoclásicos es de hecho una aristocracia elitista; si se quiere, sin embargo, instaurarla, se debe hacer con otros medios que hay que inventar;

- si esta democracia no está necesariamente adquirida, si el estado de las fuerzas en presencia no está únicamente vinculado a las productividades, si el bien común difiere de la suma de los deseos individuales, si, en la aparente igualdad de la competencia, determinadas personas están de hecho en condiciones menos iguales que otras, entonces la intervención del Estado llega a ser deseable.

Se ve así cómo las imperfecciones de la teoría neoclásica llevan a transmitir una visión del mundo y una concepción de la acción que están refutadas por un estudio más realista de los mecanismos económicos. Sin embargo, como lo hemos visto, la teoría neoclásica no puede ser enteramente rechazada para el análisis de la distribución: los elementos positivos que encierra ¿no implican, a su vez, una elección ética sobre la que conviene interrogarse?

III.3. Efectivamente, no se puede negar que la productividad de los factores juega un determinado papel en la determinación de las remuneraciones. Por lo que se refiere a la determinación de la tasa de salario, hay que admitir que la existencia de escaseces (algunas de las cuales son imputables a la productividad) explica diferencias en las tasas: la ley de la oferta y la demanda, y, por tanto, los elementos que la subyacen explican una parte de la realidad. Desde un punto de vista ético, tres tipos de preguntas podemos así plantearnos.

Primero, hay que señalar que lo esencial de la jerarquía de las remuneraciones se ha basado en las diferencias de productividad cuando, como lo hemos visto, estas diferencias eran, la mayoría de las veces, difícilmente medibles y cuando otros elementos intervenían en la fijación de los salarios. Se produce, pues, una utilización abusiva de un argumento de profunda resonancia ética, puesto que tiende a justificar las jerarquías observadas.

En segundo lugar, podemos preguntarnos cuáles son las implicaciones éticas del riguroso funcionamiento de la ley de la oferta y de la demanda en materia de distribución. Así:

- si se razona en términos de escasez, ¿es normal que la escasez de las inteligencias (que se constata en las profesiones intelectuales) sea más remunerada que la escasez de las penosidades (esencialmente presentes en las profesiones manuales)?;
- cuando, particularmente a corto plazo, la oferta de trabajo es bastante rígida, ¿es justo que el aumento de la demanda se traduzca casi exclusivamente en aumento de salarios? Dicho de otra manera, ¿deben las consecuencias del fenómeno de la escasez beneficiar a los que tienen la «suerte» de ser pocos?
- a igual grado de penosidad y de cualificaciones, ¿es normal que los asalariados empleados en los sectores de elevada productividad

estén mejor pagados que los que trabajan en sectores de baja productividad?

- de la misma manera, ¿cómo justificar que los que trabajan en unas ramas de actividad en que la elasticidad-ingreso es baja (en la agricultura por ejemplo) reciban por ello unos bajos ingresos?
- detrás de la oferta y de la demanda de trabajo actúan unos factores cuya puesta en práctica está efectuada la mayoría de las veces por la colectividad: p. ej., los gastos de educación, salud, hasta vivienda, que contribuyen a mejorar la calidad de vida de los trabajadores (y por tanto su productividad) y que a veces disminuyen o reponen los costes psicológicos vinculados al trabajo, están en buena medida asumidos por el conjunto de la colectividad. Parece, pues, poco lógico que el beneficio de tales inversiones, particularmente en materia de educación, se traduzca en mejoras de remuneración en beneficio de las únicas personas que utilizan estos servicios colectivos. Esto es tanto más cierto cuanto que los que se benefician de esta inversión son generalmente los más favorecidos en el campo cultural o financiero. ¿Resulta normal que sean fuertemente remunerados los más productivos, es decir, los que, porque estaban de entrada los mejores colocados, pudieron beneficiarse de las ventajas ofrecidas por el conjunto de la colectividad?;
- para no falsear el juego de la distribución primitiva, las diferentes tasas y cotizaciones deben ser aplicadas a los ingresos de manera proporcional y no de manera progresiva. ¿Es esto deseable?

Para resumir estos diferentes puntos, puede decirse que la teoría neoclásica explica las diferencias de remuneración:

- bien por enrarecimientos accidentales de tal o cual tipo de trabajo: puede ser entonces que se recompense así una suerte y no unos méritos;
- bien por la desigualdad de las proezas en materia de productividad: pero una parte importante de aquella se debe a unas inversiones cuyo coste está asumido por la colectividad. Además, la mejora de las proezas en el tiempo es más imputable a la naturaleza del sector económico que a los méritos de los individuos que trabajan en los mismos;
- o bien por diferentes valores de la elasticidad-ingreso o de la elasticidad-precio del producto fabricado. Se ve al respecto que los precios de los productos que satisfacen las necesidades más esenciales se degradan con relación a los precios de los servicios o de algunos bienes industriales. Determinados bienes, por el hecho de ser objeto de una menor publicidad, se venden menos que otros (nos limitaremos a comparar la venta de discos de variedades y la de discos de música más elaborada). Las diferencias de precios

relativos que acaban de ser evocadas influyen en remuneraciones basadas en la productividad marginal en *valor*. Cuando se sabe que esta evolución de los diferentes precios relativos es fruto del crecimiento y de la manipulación de las necesidades por parte de las firmas y del entorno cultural, uno se puede interrogar respecto a la justificación ética de las repercusiones que implica en la fijación de los salarios.

Finalmente, conviene interrogarse respecto al carácter «justo» de esta remuneración en función de las aportaciones. Habría también que entenderse respecto a la naturaleza y el origen de la aportación. No hablamos evidentemente de las «falsas» aportaciones, como las evidenciadas en nuestra crítica de la teoría neoclásica en el punto II. Aun ocupándonos de productividades efectivamente aportadas, sería preciso que todos los agentes económicos hayan tenido acceso a las inversiones portadoras de estas productividades. Si, pues, se busca remunerar en función de las aportaciones, importa que haya igualdad de oportunidades ante los factores, permitiendo la mejora del volumen y de la cualidad de estas aportaciones. En caso contrario, tras la «justa» recompensa de los más productivos se esconde la injusta penalidad de los menos favorecidos por el sistema.

¿Debe considerarse únicamente este criterio de la aportación? ¿No se puede, de acuerdo con toda una corriente de pensamiento de la que Marx no ha sido más que un representante entre tantos otros, desear que la remuneración se establezca al nivel de las necesidades? Ello nos introduce en un universo radicalmente diferente del imaginado por los neoclásicos. Si la determinación del concepto de necesidad y la puesta en práctica de tal objetivo plantean grandes problemas que no podemos analizar aquí, esto no impide que las evoluciones que constatamos en el modelo social en el que sueñan las jóvenes generaciones vayan en el sentido de esta aspiración. Así se puede interpretar «la afirmación del derecho a la ineficacia, a lo gratuito, a la dimensión no económica de la realidad, a la equivalencia, sino a la prioridad, de la cigarra con relación a la hormiga» que se observa en los jóvenes (18). De la misma manera, el desarrollo de los bienes colectivos y de los bienes culturales, la mayoría de las veces no mercantiles, al que asistimos desde hace algunas décadas, participa de este movimiento.

En resumen, es deseable tomar conciencia del hecho de que las implicaciones éticas contenidas en el acercamiento neoclásico en cuanto a la justicia en la distribución no son tan evidentes como lo parecen y que, aun purificadas, se alejan sensiblemente de otras visiones éticas, basadas en otros sistemas de valores y que responden mejor a las aspiraciones que empiezan a abrirse paso.

Al finalizar esta aportación, vale la pena sintetizar las referencias de orden filosófico y ético que están subyacentes al esquema neoclásico en su análisis de la distribución. Las referencias se sitúan a tres niveles.

(18) Ver al respecto M. FALISE [16] y J. C. SAILLY [17].

En primer lugar, tras la concepción que se hace de la ciencia económica, la teoría neoclásica deja ver una particular visión del hombre. Estudia el comportamiento de un hombre prácticamente vaciado de su dimensión social, situado por encima de las contingencias históricas, dotado de una naturaleza eterna y universal, impulsado por un instinto infalible (la búsqueda de su utilidad) y obedeciendo a una racionalidad implacable.

El contenido de este postulado inicial y el desarrollo del análisis que en él se inspira llevan, en segundo lugar, a unas conclusiones que se refieren a otros elementos éticos. Primero, se basa en una concepción de la justa distribución definida como retribución en función de las aportaciones productivas. Luego dice que es posible llegar sin conflicto a esta justa repartición en la medida en que se den determinadas condiciones; la armonía entre los hombres en el terreno económico no es, pues, una utopía. Finalmente, son factores de orden técnico (las productividades físicas) y la toma en consideración de las intensidades de las demandas de los productos los que sirven de criterio al establecimiento de este orden armonioso.

En tercer lugar, los intentos de aplicación de la teoría neoclásica de la distribución a la realidad, cuando esta teoría constituye un instrumento mal adaptado y en parte incoherente, implican la adopción de actitudes y de comportamientos con importantes repercusiones éticas. Baste citar las conclusiones referidas al papel del Estado, a la influencia de los sindicatos, a la política de la redistribución de las rentas, a la política de las rentas y al reparto de los poderes de decisión entre agentes económicos.

Dos tipos de preguntas no pueden entonces dejar de plantearse: ¿qué pensar de una enseñanza de la teoría neoclásica que pretendiera que ésta es neutra desde un punto de vista ético y que se limita a ofrecer una herramienta que pueda servir para cualquier objetivo político por determinar fuera de ella? ¿Está la visión del hombre y de la sociedad subyacente a esta teoría de acuerdo con la presentada en la revelación cristiana? Esta última cuestión será examinada detalladamente en los demás trabajos del congreso: los elementos evidenciados en esta aportación permiten desde ahora dudar de ello.

*Bibliografía citada:*

- [1] C. E. FERGUSON: *The neoclassical theory of production and distribution*. Cambridge University Press, 1969.
- [2] J. ULLMO: *Le Profit*. Dunod, París, 1969.
- [3] M. DESROUSSEAUX: *L'évolution économique et le comportement industriel*. Dunod, París, 1969.
- [4] N. KALDOR: *The irrelevance of Equilibrium Economics*. *The Economic Journal*, Dic. 1972, 82, tomo I, págs. 237-252.
- [5] J. R. HICKS: *The theory of wages*. London, Macmillan, 1932. Edición de 1963.
- [6] J. MARCHAL y J. LECAILLON: *La répartition du revenu national*. Tomo IV. París, Genin, 1970.

- [7] G. C. HARCOURT: *Some Cambridge controversies in the theory of Capital*. Cambridge University Press, 1972.
- [8] M. FALISE y J. C. SAILLY: *Théorie du capital et théorie de la répartition. Les critiques récentes de l'École de Cambridge a l'égard de l'approche néoclasique*. En «Essais en l'honneur de Jean Marchal». Tomo I. Cujas, 1976.
- [9] J. C. SAILLY: *Les aportes récents de l'école de Cambridge à la théorie de la répartition*. These, Paris 1, 1975.
- [10] J. ROBINSON: *Hérésies économiques*. Calmann Lévy, 1972.
- [11] F. M. FISCHER: *Aggregate production functions and the explanation of wages: a simulation experiment*. «Review of Economics and Statistics». 1971, pág. 305 y siguiente.
- [12] E. J. NELL: *Two books on the theory of Income Distribution: a review article*. «Journal of Economic Literature», 10 de junio de 1972, págs. 442-453.
- [13] *Perspectives Economiques de l'O.C.D.E.* «Études spéciales», julio, 1976.
- [14] J. S. BECKER: *Human Capital*. Columbia University Press, 1964.
- [15] M. ALBOUY: *Portées et limites du modèle de WALRAS* «Revue d'Economie Politique», 1971, págs. 332-409.
- [16] M. FALISE: *Du plus avoir au mieux être*. En «Qualité de la vie, Vie et qualité». Ed. Privat, 1977.
- [17] J. C. SAILLY: *Réduction des inégalités sociales et qualité de la vie*. En «Qualité de la vie, Vie de qualité». Ed. Privat, 1977.

**ACABA DE APARECER:**

# **DEONTOLOGIA PARA EMPRESARIOS**

Por **JAVIER GOROSQUIETA, S. J.**  
Doctor en Economía

**Primera PARTE:**

**La Dirección Comercial**

**Segunda PARTE:**

**Las Relaciones Industriales**

**Tercera PARTE:**

**La Dirección Económico-Financiera**

---

Un amplísimo y verdadero código de ética profesional  
desde los más rigurosos planteamientos técnicos.

---

**480 páginas**

**Precio: 525 ptas.**

**Pedidos a:**

**REVISTA DE FOMENTO SOCIAL**

**C/ Pablo Aranda, 3**

**Madrid-6**

# La teoría marxista ante la desigualdad y la injusticia

Por Francesca DUCHINI  
Prof. de Historia del Pensamiento  
Económico en la Universidad  
Católica de Milán

**«Neo-marxistas modernos llegan a la conclusión de que el sistema capitalista es capaz de crear un excedente creciente y, por tanto, de sobrevivir.»**

## I. La exigencia de justicia como superestructura

El elemento específico que aporta el marxismo al análisis del reparto de los ingresos—elemento que marcará la diferencia entre ortodoxia y utopismo, ortodoxia y revisionismo durante el período de la primera y de la segunda Internacional más o menos hasta la primera guerra mundial—, es el hecho de que MARX fundó el socialismo no sobre una revuelta de la conciencia moral contra la injusticia de la sociedad capitalista, sino sobre la dinámica interna del modo de producción, sobre las contradicciones que, evolucionando dialécticamente, empujan el capitalismo a su derrumbamiento final (**des Zusammenbruch**).

El binomio «desigualdad-injusticia» se había ligado de manera indisoluble en el pensamiento socialista pre-marxista que hundía sus raíces en la afirmación cristiana de la fraternidad universal. Con MARX, el binomio se rompe. La sociedad capitalista no es ni justa ni injusta; representa una fase necesaria en el camino de la Historia, marcada por la evolución del modo de producción.

En la producción social de su vida, los hombres entran en relaciones determinadas, necesarias, independientes de su voluntad... El conjunto de estas relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la cual se eleva una superestructura jurídica y política y a la cual responden formas sociales y determinadas de conciencia... No es la conciencia de los hombres lo que determina su existencia; es su existencia

social lo que determina su conciencia... Por esto la Humanidad no se propone nunca sino tareas que pueda realizar. En efecto, si lo miramos más de cerca, descubriremos siempre que una tarea solamente se presenta allí donde las condiciones materiales necesarias a su realización existen ya o están, por lo menos, en vías de formación. (Es lo que K. MARX escribía en su célebre **Prefacio** a la «Critique de l'économie politique» de 1859.)

Para MARX, no es, pues, la exigencia de justicia la que hará nacer las estructuras capaces de vencer la desigualdad en el reparto, sino que es la evolución de las contradicciones la que, acentuando la desigualdad, hará aparecer como superestructura moral la exigencia de justicia. La evolución de las contradicciones contenidas en el modo de producción es la condición necesaria y suficiente para la liberación humana.

El materialismo histórico lleva a MARX a concebir el desarrollo económico como un proceso unidireccional cuyo punto de llegada es el derrumbamiento del sistema capitalista y el nacimiento de la sociedad sin clases, de la sociedad donde el «modo de producción» tiene como consecuencia la igualdad en vez de la desigualdad, la paz social en vez de la lucha de clases. La posición de MARX, tal como se presenta en las obras económicas desde los **Grundrisse** al **Capital**, es esencialmente determinista.

Se han hecho numerosas tentativas desde hace unos veinte años por diferentes corrientes del pensamiento marxista occidental para plantear de manera más articulada y compleja el problema de las relaciones entre el hombre y la Historia, pero tengo la impresión de que estas tentativas no han superado verdaderamente, por lo menos por el momento, la posición de MARX.

## II. El modo de producción capitalista

Hay que buscar el fundamento del socialismo—según MARX— en el modo de producción capitalista y en su dinámica interna. La ciencia económica tiene, pues, un papel determinante: su función es determinar 1) cómo las relaciones de producción, que son relaciones entre personas, se transforman en relaciones entre cosas que dominan a los productores en vez de ser dominadas por ellos; 2) cómo evoluciona la dinámica interna de la sociedad capitalista. Para MARX, es el conocimiento científico el que reemplaza al enjuiciamiento ético, haciendo tomar conciencia de su alienación a la clase oprimida y haciéndole tomar conciencia al mismo tiempo de que la Historia marcha en el sentido de la superación de la alienación y de que en el seno mismo de la vieja sociedad va naciendo la nueva.

El modelo teórico que, según MARX, expresa las líneas del modo capitalista de producción, es la teoría del valor-trabajo y de

la plusvalía; el modelo teórico que define la dinámica interna del sistema capitalista es la ley de baja tendencial de la tasa de beneficio. Sobre estas dos «leyes» económicas se funda todo el edificio teórico de MARX. A mi juicio, estas dos leyes son, no obstante, esencialmente diferentes.

En la elaboración de la teoría del valor-trabajo MARX parte de la afirmación (derivada de la concepción materialista de la Historia) de que el modo de producción **tiene** que determinar todas las otras relaciones humanas y también, por lo mismo, sus cambios. El modo capitalista de producción está caracterizado por el hecho de que existe una clase que para vivir está obligada a vender sus brazos, su «fuerza-trabajo», como una mercancía cualquiera a cambio de medios de subsistencia. En función de este hecho—y únicamente de éste—, tiene, pues, que ser posible, según MARX, determinar la naturaleza y la medida del valor, determinar el origen de la explotación y también cuantificarla. La teoría del valor-trabajo y de la plusvalía de MARX es la transposición en términos lógicos de aquella relación histórica: es la demostración no solamente de **cómo** las relaciones de producción determinan valores de cambio y de apropiación del tiempo de trabajo sino también de **por qué** los determinan.

Sabemos que, para MARX, es la cantidad de tiempo de trabajo social medio contenido en el producto la que da su valor a la mercancía y es la diferencia entre esta cantidad de tiempo y la contenida en la mercancía-salario la que da la plusvalía. El antagonismo esencial entre trabajadores y capitalistas, nace de la apropiación de tiempo de trabajo y esta apropiación tiene que ser explicada como un momento dialéctico que no podemos estimar en función de criterios morales. Para MARX, el capitalismo no es, pues, condenable porque sea injusto, inhumano, alienante: el cambio desigual que engendra es tan «necesario» como la igualdad, porque esta última puede llegar solamente a través de la contradicción que la desigualdad origina.

La teoría del valor-trabajo y de la plusvalía de MARX es una teoría que pone seguramente a la luz un aspecto significativo del mercado del trabajo, y tanto más significativo si pensamos que en la época de MARX la diferencia de fuerza contractual entre los trabajadores no sindicados y los capitalistas era enorme, y podía parecer insuperable. Hoy, en un mercado de trabajo muy diferente, su capacidad explicativa es muy reducida. Pero, a mi parecer, ahí no está el núcleo del enjuiciamiento crítico del marxismo, porque, desde este punto de vista, todas las teorías económicas del valor son insuficientes. El elemento característico de la teoría marxista del valor-trabajo es que éste está basado solamente sobre la idea de que es el modo de producción capitalista lo que engendra este tipo de cambio y que es este tipo de cambio lo que engendra a la vez la alienación y las condiciones para superarla.

Si abandonamos esta idea de partida, si estimamos por ejemplo que el origen del egoísmo, de la injusticia, del abuso se encuentra en el interior del hombre y no en el exterior, podemos deducir que el cambio desigual puede persistir igualmente en estructuras socialistas e inversamente, que es posible atenuar o eliminar la desigualdad en el interior del capitalismo. Pero en este caso, la «ley marxista» del valor-trabajo pierde su significado de piedra angular de todo el sistema teórico; se convierte en una hipótesis de trabajo que podemos reemplazar por cualquier otra. BERNSTEIN en Alemania, GRAZIADEI en Italia y toda la corriente del revisionismo han salvado el concepto de super-trabajo y de explotación, abandonando tranquilamente la teoría marxista del valor-trabajo.

### III. La ley de la caída de la tasa de beneficio

El modelo teórico que sirve a MARX para determinar la dinámica del sistema capitalista es la ley de la caída tendencial de la tasa de beneficio.

Conocemos la explicación que da MARX de esta ley en el Tercer Libro del **Capital**. Podemos sintetizar así el modelo marxista: la tasa de beneficio tiende a caer porque—a paridad de la tasa de plusvalía—la composición orgánica, es decir, el grado de mecanización del sistema, aumenta.

Las fuerzas internas que empujan al aumento de la composición orgánica son las siguientes:

1) la exigencia de mantener poco elevado el nivel de los salarios a pesar de la acumulación creciente, y, de ahí, la necesidad de conservar paro técnico en el sistema (el ejército de reserva en el lenguaje marxista), paro que funciona como la válvula de seguridad del mercado del trabajo;

2) La concurrencia entre las empresas que permite a las empresas y a los sectores técnicamente avanzados, apropiarse de una parte de la plusvalía producida por las empresas o los sectores técnicamente menos adelantados.

Según MARX, el sistema capitalista ejecuta dos tipos de apropiación del trabajo de los demás—dos tipos de robo—: el primero, es el que los capitalistas, en cuanto clase, ejercita a expensas de los trabajadores apropiándose de la plusvalía; el segundo tipo es el que los capitalistas de las empresas y de los sectores técnicamente en vanguardia ejerce a expensas de los otros capitalistas. Este tipo de apropiación encuentra su explicación en la «ley de transformación de los valores en precio». El resultado final de estas dos fuerzas internas que operan en el sistema capitalista es un aumento de la composición orgánica y una disminución de la tasa de ganancia en todo el sistema. La tasa de ganancia poco ele-

vada acentúa la lucha entre capitalistas y provoca la concentración del capital.

Por otro lado, la porción de los asalariados en el producto disminuye, es decir, que reducimos el trabajo vivo en relación con trabajo muerto. La sociedad experimenta un proceso continuo y creciente de pauperización. La miseria creciente favorece el asociacionismo de los obreros y la toma de conciencia por el proletariado de las leyes de la evolución de la sociedad burguesa.

«El progreso de la industria que la burguesía sostiene de manera **involuntaria y fatal** en vez de aislar a los trabajadores en su calidad de competidores, les da, a través de la asociación, una cohesión revolucionaria. El desarrollo de la gran industria destruye así la base misma de la que se sirve la burguesía para producir y apropiarse los productos. En definitiva, la burguesía produce la cuerda para colgarse. Su declive y el triunfo del proletariado son igualmente inevitables.» (Manifiesto de los Comunistas.)

El modelo teórico de MARX—del que acabo de hablar a grandes rasgos solamente—tiene ciertamente un lado positivo: es un modelo que, contrariamente al modelo marginalista que tiende a subrayar exclusivamente las fuerzas de equilibrio y de armonía en el interior del sistema capitalista de producción, pone a la luz las fuerzas del desequilibrio y de contradicción. Explica de manera rigurosa y coherente (aunque con un alto nivel de abstracción) la tendencia **al acrecentamiento de las desigualdades** y a la exasperación de los conflictos de clase.

El modelo revela ciertos aspectos significativos del proceso capitalista de producción: el dinamismo esencial del capitalismo; su impulso irresistible al progreso técnico, las relaciones entre progreso técnico y paro, la tendencia a la inestabilidad y a la concentración, fenómenos que la ciencia económica oficial de la segunda mitad del siglo XIX y de los primeros años del siglo XX dejan en la oscuridad y que representaba, sin embargo, la trágica realidad del capitalismo en tiempos de MARX.

No obstante, la ley de baja tendencial de la tasa de beneficio, que es para MARX, no lo olvidemos, la ley fundamental del sistema capitalista, no alcanza su objetivo principal: **explicar la necesidad de este derrumbamiento**. Está construida en función de la hipótesis de que **el aumento** continuo de la composición orgánica puede ser compatible con una **constancia** relativa de la tasa de plusvalía (es decir, de grado de explicación). Pero los efectos del progreso técnico son polivalentes: el progreso técnico reduce proporcionalmente el capital variable con relación al capital constante, mas aumenta igualmente de manera masiva la productividad del trabajo empleado. Asistiremos, pues, a la disminución a la vez del trabajo nece-

sario para producir los medios necesarios de subsistencia y de la demanda de trabajo para la producción de máquinas y de instrumentos, reduciendo así el **valor** del crecimiento del capital constante.

El aumento cuantitativo de la producción que acompaña el desarrollo de las fuerzas productivas—una de las características señaladas del capitalismo moderno—hace nacer necesidades de un orden nuevo: necesidades que pueden ser satisfechas por sectores de baja composición orgánica (sector terciario, artesanado, etcétera...). La expansión colonial que permite la exportación de capitales y el desarrollo en las colonias de producciones de baja composición orgánica, puede jugar (y en efecto ha jugado) un papel considerable en el sostenimiento de la tasa de beneficio. Todos estos factores que MARX mismo ha definido en el capítulo XIV del Tercer Libro del **Capital** bajo el título «Causas antagónicas», pueden frenar la caída de la tasa de provecho, tal como MARX lo había previsto, pero pueden también invertir la tendencia y aumentar aquella tasa: todo depende de la relación entre el aumento de la composición orgánica y el de la tasa de plusvalía. De esta aceptación, que es posible sin salirnos de la teoría marxista de la distribución se desprenden una serie de consecuencias: el sistema capitalista puede sobrevivir porque es capaz de crear un excedente creciente.

Las fuerzas internas del sistema son causa de tensión, de inestabilidad, de desigualdad creciente, pero no conducen necesariamente a un proceso unidireccional cuyo punto de llegada es el derrumbamiento final. Si demostramos que la composición orgánica y la tasa de plusvalía son interdependientes, la dirección y la intensidad de las variaciones de la tasa de ganancia quedan indeterminadas. La eliminación de la desigualdad ya no es el resultado del proceso mecánico de la Historia, sino que vuelve otra vez a ser una exigencia de justicia, el fruto de la voluntad consciente de los hombres. El socialismo de «científico» vuelve a convertirse en ético. La teoría marxista del desarrollo que se funda sobre la ley tendencial de la caída de la tasa de ganancia, queda—en el cuadro de sus hipótesis restrictivas—como una «buena teoría» pero **solamente como una teoría**, es decir, solamente como un instrumento conocido que, como todos los instrumentos, puede y debe ser perfeccionado y adaptado. Esta **teoría** no puede ser considerada como «la ley fundamental» que determina el camino necesario de la Historia, este camino que arrastra los hombres, «independientemente de su voluntad», hacia una sociedad futura sin desigualdades y sin injusticia.

### Conclusiones

Si los fundamentos de la teoría del valor-trabajo de MARX son inconciliables con una antropología cristiana porque suponen la

concepción materialista de la Historia, el análisis marxista de la dinámica interna de la sociedad capitalista (es decir, la ley de baja tendencial de las tasas de provecho y la de la transformación de los valores en precios) suministra instrumentos de análisis utilizables en el contexto científico actual más allá de la visión marxista del hombre y de la Historia.

El modelo de desarrollo de MARX enfoca algunas relaciones **importantes** para el análisis de los mecanismos que provocan la desigualdad y el crecimiento. Es inútil subrayar cuánto merece tener este tipo de análisis la atención de los especialistas de economía de las instituciones universitarias de ciencias económicas. En la plena autonomía de la investigación científica, deben inclinarse con un interés muy particular sobre estos problemas (como el de la desigualdad, el de la explotación, etc...) cuya solución es la palanca de la promoción humana. Ciertos neo-marxistas contemporáneos (piénsese, por ejemplo, en P. BARAN y Paul SWEZY o en O. LANGE) se han alejado ya del esquema del valor-trabajo y de la plusvalía. Utilizan los instrumentos de análisis de la teoría marxista del desarrollo pero, como dan más peso a los efectos del progreso técnico sobre el aumento de la productividad, llegan a la conclusión de que el sistema capitalista es capaz de crear un excedente creciente y, por tanto, sobrevivir. «La miseria y la opresión—escribe BARAN y SWEZY al final del capítulo IX del volumen «Monopoly Capital»—ya no son inevitables y un sistema que los perpetuara no puede menos que aparecer como un anacronismo bárbaro.» Algunas páginas más adelante los mismos autores añaden: «Sólo hay que tener la voluntad de utilizar estas capacidades en interés de los pobres antes que en interés de los ricos.» Son conclusiones más bien «heréticas» para alguien que se declarara marxista. Pero son conclusiones en las que todos los hombres de buena voluntad pueden encontrarse. Frente a la explosión de egoísmos individuales, sectoriales y nacionales que el desarrollo del capitalismo ha acentuado e institucionalizado agravando los desequilibrios y las tensiones, el Evangelio no será ciertamente un obstáculo, sino un aguijón para encontrar la «buena voluntad».

La investigación científica económica y, particularmente, la realizada en las Universidades Católicas, debe profundizar el conocimiento del **modus operandi** de las fuerzas de desequilibrio, determinar las nuevas y ciertamente no menos graves formas de abuso, para poder encontrar los instrumentos operacionales con el fin de que la «buena voluntad» no quede confinada en el terreno de la utopía o del moralismo estéril.



# Emergencia de desigualdades nuevas

Por M. Jacques MERAUD  
Director del «Centre d'Etude des  
Revenus» (C.E.R.E.C.), París

**«Hay, pues, que reconciliar la reducción de las desigualdades con la búsqueda de la eficacia.»**

Hablar de «emergencias de desigualdades nuevas», es invitarnos primeramente, desde un **balance** de desigualdades actuales, a estudiar la «**dinámica**» de tales desigualdades. Y entonces, después de haber analizado las **causas** de esta situación y de esta evolución, veremos qué **acciones** son deseables y posibles. Estos serán los cuatro puntos de nuestra reflexión.

## I. Balance de las desigualdades actuales

De salida, observamos «**diferencias**» **individuales**. Pasamos de esta noción a la de la «desigualdad» cuando **medimos** las manifestaciones de estas diferencias, y cuando clasificamos sobre una **escala** a las personas, con sus características socio-económicas, según posean más o menos tal ventaja. Aparecen entonces casi siempre arriba en la escala los mismos grupos socio-económicos cualesquiera que sea el criterio de clasificación, y casi siempre también abajo los mismos grupos. Hay, pues, «**desigualdad**» y no solamente diferencias.

Los problemas de la **medida** de la amplitud de las desigualdades no son simples, como podemos mostrarlo, por ejemplo, cuando queremos dar cuenta de la «jerarquía» de los salarios o medir su «abanico», o aun evaluar las disparidades entre salarios masculinos y femeninos. Muchas veces serán necesarios varios indicadores para describir con objetividad la realidad en toda su complejidad.

Un testimonio objetivo, fundado sobre el estudio del «caso» francés, muestra que existen:

— desigualdades de **rentas** (dentro del grupo de los salarios y de los subgrupos que lo componen, entre los diversos grupos de «no asalariados», entre asalariados y no asalariados, etc...), sobre las cuales no insistiremos ya que están tratadas en otros estudios;

— desigualdades de **patrimonio**: éste, además de las rentas financieras o del «autoconsumo» que muchas veces procura, puede proporcionar consideración, seguridad, etc...;

— desigualdades en los patrones de **consumo**, de vivienda, de equipamiento doméstico, etc..., las cuales están ampliamente ligadas a los ingresos y al patrimonio;

— desigualdades en las **condiciones de trabajo** (penosidad, riesgos para la salud, ambiente, horarios, responsabilidades, etc...);

— desigualdades en el **entorno natural** (proximidad a la Naturaleza, con sus efectos en la salud física y el equilibrio físico, ambiente más o menos contaminado) y en el **entorno humano** (vida de relación, transportes...): problemas ciudad-campo;

— desigualdades en la **seguridad del empleo**;

— desigualdades en el **acceso a los bienes «colectivos»** (educación, salud, cultura, ocio, equipamientos urbanos y rurales, justicia, etc...);

— desigualdades de **poder** y de **consideración** en el cuerpo social.

Otro elemento más es la toma en consideración de las desigualdades en las **cargas** o en las **necesidades**: casos particularmente importantes el de las familias numerosas y el de las personas mayores.

Finalmente hay que notar la importancia de las actitudes ante las desigualdades: los franceses encuentran normal que las haya, pero, aun subestimando su amplitud, la encuentran excesiva.

## II. La evolución de las desigualdades

Estas desigualdades no son nuevas, aunque han adoptado, de una época a otra en el pasado, formas diferentes.

¿Cómo han evolucionado, por una parte a muy largo plazo (digamos en cincuenta o cien años), y, por otra, en el curso de los decenios y más aún de los años más recientes?

Muchas desigualdades se han **reducido**, si nos referimos a lo que sucedía hace cien años, hace treinta años o hace diez años. Podemos dar numerosos ejemplos de ello: alimentación, equipos de menaje, posesión de un coche, vacaciones de verano, mejora del confort de numerosos alojamientos, Seguridad Social, horarios y condiciones de trabajo, especialmente de los niños y de las mujeres, etc... La comprobación de la existencia de desigualdades aun importantes hoy no debe impedir el ver que el ayer era peor y «antaño» mucho peor aún.

Sin embargo, hay que hacer también algunas reservas:

— Hay aún «excluidos», categorías más o menos marginales que apenas se han beneficiado del progreso que ha aprovechado a la mayoría (léase particularmente el «Cuarto Mundo», cuyo Movimiento «Ayuda a toda miseria» nos recuerda su existencia).

— Hay categorías que, en ciertas épocas, en el pasado, han podido ver temporalmente mejorada su situación, pero en cuyo detrimento se acrecentó la desigualdad en períodos más recientes: caso de familias numerosas cuya situación relativa se deterioró en Francia desde hace veinticinco años; caso de los parados, a pesar del esfuerzo importante que se hizo para atenuar las consecuencias financieras del desempleo.

— Desigualdades nuevas han aparecido a medida que otras se han atenuado: la «segregación» geográfica de las categorías sociales se ha acrecentado (barrios ricos y barrios modestos); los equipos de menaje más modernos no son para todos; el consumo de las categorías acomodadas se ha vuelto hacia ciertos objetos de mobiliario o de lujo (muebles antiguos, objetos de arte, alfombras, joyas, etc...); ciertos bienes culturales (cadenas de alta fidelidad, estancia de los niños en el extranjero...), ciertos modos de ocio (residencias secundarias, deportes de invierno, barcos, viajes lejanos) están aún muy desigualmente repartidos: el entorno natural muchas veces se ha degradado, la distancia del domicilio al lugar de trabajo se ha acrecentado, principalmente en perjuicio de los que no tenían los medios financieros necesarios para encontrar un paliativo a estos «perjuicios»; a medida que las técnicas sanitarias progresan, las más modernas empiezan por beneficiar a las personas que tienen un rango social elevado o una fortuna importante, etc...

En resumen, si pudiéramos hacer objetivamente el balance de los aspectos positivos y de los aspectos negativos de la evolución, parece bastante claro que el «positivo» ganaría. Y sin embargo, cuando interrogamos a los franceses, predomina más bien el sentimiento de que las desigualdades se han acrecentado. Es que el deseo de cada uno, estimulado por los «mass media», crece

siempre más deprisa que los medios de que se dispone para satisfacerlo.

### III. Causas de la situación y de la evolución

No insistiremos sobre las razones de las desigualdades, ya que esta cuestión está tratada en otras comunicaciones a propósito de las desigualdades de **ingresos** y de las de **patrimonio** que las determinan en gran medida. Notemos solamente que, si las desigualdades han tomado nuevas formas concretas, en el marco de la sociedad industrial y del capitalismo liberal—formas que varían de un país a otro según las mentalidades locales—, la desigualdad no ha nacido en tal marco; es una característica de la mayoría de las sociedades de todas las épocas, y su existencia está ampliamente ligada a la naturaleza misma del hombre.

Si podemos preguntarnos aquí sobre las causas de la **evolución** de las desigualdades; más particularmente: el progreso económico ¿acrecienta o reduce las desigualdades sociales?

Podemos estimar primeramente que la existencia de desigualdades tiende a sostener el crecimiento en la medida en que este resulta del dinamismo de la demanda, la cual está estimulada por la toma de conciencia («mass media», publicidad) de las condiciones de vida de los más favorecidos.

Pero el crecimiento mismo que sastiface la demanda, tiende a reducir las desigualdades al difundir los patrones de consumo de las clases más desahogadas, las cuales, a su vez, se ven poco a poco «saturadas» de bienes de consumo (ejemplos del refrigerador o del automóvil). Esto presupone que el aparato de producción pueda responder a la llamada de la demanda; dicho de otra manera, que no haya un futuro relativamente cercano de limitación de la oferta. Para los bienes escasos, por el contrario, el efecto del desarrollo de las apetencias es esencialmente el alza de los precios; con lo cual las desigualdades se «consolidan» e incluso pueden reforzarse.

Como, a medida que se extiende el uso de tales o tales bienes, el progreso técnico hace nacer otros nuevos o aporta la posibilidad de mejores condiciones de vida, estas ventajas nuevas aprovechan primero sólo a algunos y, por lo tanto, desigualdades nuevas aparecen. Del mismo modo cuando la expansión de la civilización industrial y urbana introduce perjuicios, algunos pueden eludirlos antes que otros, por lo que, provisionalmente, una nueva desigualdad nace en tal o cual dominio.

Si viviésemos, pues, en un sistema perfectamente liberal, el crecimiento crearía sin cesar nuevas desigualdades reduciendo otras.

Pero la intervención de los poderes públicos y la acción de los sindicatos han modificado el funcionamiento del sistema, ya sea, en tal o cual época creando «discontinuidades» (colegio obligatorio, vacaciones pagadas, Seguridad Social), ya sea de manera más continua por políticas tendentes a reducir ciertas desigualdades (política del salario mínimo interprofesional de crecimiento, evolución del trato de la función pública diferenciada según el nivel jerárquico, mínimo de vejez, política de equipamiento en el medio rural, acrecentamiento de la parte de la educación en el presupuesto de Estado, etc...).

Este reforzamiento de la intervención de los poderes públicos tiene que ser financiado por el impuesto o las cotizaciones sociales. En régimen de «crecimiento cero», esto exige un acrecentamiento de la «contribución obligatoria» expresada en porcentaje de la Producción Interior Bruta. En período de crecimiento fuerte, por el contrario, es posible utilizar una parte de los progresos de la productividad del aparato económico para orientarlo «sin dolor» —o con menos dificultad— hacia el desarrollo de los «servicios colectivos».

Lo mismo que en el sector privado, es posible aumentar los bajos ingresos—en términos reales—sin disminuir los altos ingresos, es decir, encaminar hacia las categorías menos favorecidas los «dividendos del progreso». Un ritmo elevado de crecimiento facilita, pues, la reducción de las desigualdades, no espontáneamente, sino a condición de que sea llevada una política deliberada en este sentido. Esto no significa ciertamente que el **contenido** del crecimiento no deba evolucionar, sino sólo que su ritmo debe sostenerse tan elevado como sea posible, tenida cuenta, por una parte, de las disponibilidades en mano de obra y de la formación de esta y, por otra, de las limitaciones que impone la necesaria lucha contra la inflación.

#### IV. Las acciones posibles

Si en muchos aspectos las desigualdades se han reducido, es porque se han puesto en práctica políticas **voluntarias**. En la base de estas políticas, ha habido siempre una opción, explícita o no, inspirada por una ética. Es, además, una referencia **ética** la que hace sentir tal «desigualdad» como una «injusticia».

Para un cristiano, el ideal en la materia está claro, aunque sea difícil de alcanzar, incluso al nivel de su comportamiento personal. A la desigualdad de las rentas y de los patrimonios se opone el espíritu de pobreza y de comunidad; a la desigualdad de poder, de responsabilidad, de condiciones de trabajo, se opone el espíritu de servicio; a la desigualdad en los modos de vida (vivienda, educación, ocio...), se opone el espíritu de fraternidad. Por encima de

todo, todos los hombres tienen la misma dignidad de resucitados, cualquiera que sea su inserción social. ¿Cómo traducir esta convicción en la política?

Es qué, al mismo tiempo, hay que ser realistas. La reducción de las desigualdades no debe hacerse en perjuicio de la libertad. Y si lo queremos lograr en la libertad, tendremos que, yendo «lo más lejos posible», no ir demasiado lejos en la vía de la reducción de las desigualdades, ya que, siendo el hombre lo que es, «desmotivaríamos» a demasiada gente entre los actuales privilegiados, de quienes depende en buena parte el dinamismo del aparato económico.

Hay, pues, que conciliar la reducción de las desigualdades con la búsqueda de la eficacia.

Las modalidades de la acción, el calendario de su realización, los límites que no se han de sobrepasar, habrán de ser definidos en este espíritu. Es decir, que necesitamos, a la vez, de profetas y de gestores...

# La desigualdad social y la dinámica de las relaciones de fuerza (introducción sociológica)

Por el profesor Jan BUNDERVOET  
Profesor de Sociología en las Universidades  
Católicas de Lovaina y Amberes

**«La finalidad de la política social no debe ser la igualdad de oportunidades sino la igualdad de remuneraciones.»**

Es bien claro que el tema a que hace referencia este título cubre un dominio de estudios muy vasto. En efecto; las relaciones de poder impregnan todas las relaciones entre individuos y entre grupos de todos los niveles de la sociedad. Si, además, nos esforzamos por clarificar la dinámica de estas relaciones de fuerza, casi al mismo tiempo nos estamos preguntando por los mecanismos que determinan el cambio en la sociedad. Brevemente, se trata aquí de un campo de estudio tan extenso como el dominio de las ciencias sociales mismas. Paralelamente, la mayoría de los sociólogos reconocerán que un título como «desigualdad social y dinámica de las relaciones de fuerza» indica *grosso modo* la materia de una de las tradiciones de búsqueda más importantes en su disciplina.

Me parece, pues, necesario limitar esta introducción a este vasto tema a algunas consideraciones que puedan servir—lo espero—como una aportación útil a su estudio. Propongo imponer a mi contribución los límites siguientes: atraeré la atención sobre los núcleos más resistentes de la desigualdad social en nuestras sociedades; no es la desigualdad de oportunidades entre individuos, sino la desigualdad de remuneración entre grupos la que nos interesa en primer lugar. Nos limitaremos, además, a las relaciones de fuerza en el dominio del trabajo, entre otras razones porque se acepta generalmente que en los países industrializados las relaciones de fuerza que son propias de este campo ejercen una influencia decisiva sobre la desigualdad de las remuneraciones y sobre las demás formas de desigualdades. Finalmente, en este breve espacio me parece imposible tocar las formas múltiples y variadas como la desigualdad de las remuneraciones se manifiesta, se valora, se domina y se la conduce eventualmente a la acción y a la toma de medidas políticas. Llamaremos

sobre todo la atención sobre las tendencias más generales que caracterizan la desigualdad de las remuneraciones en nuestras sociedades occidentales. Las consideraciones que siguen tendrán, pues, relación con el significado de ciertas relaciones de fuerza en el dominio del trabajo, relaciones que se encuentran a la base de las formas más fundamentales de la desigualdad de las remuneraciones. Trataremos y emprenderemos un principio de análisis de dos estructuras institucionalizadas que pueden ser concebidas como los reguladores más importantes del mercado de las remuneraciones: la organización y la profesión. Son, en efecto, realidades estructurales de este nivel las que hay que analizar, a mi juicio, si queremos lograr el control de la desigualdad social en nuestro sistema económico.

Pero antes puede ser útil aclarar un poco una idea ya anunciada, particularmente porque, desde el punto de vista sociológico, la desigualdad social tiene que ser definida en primer término como desigualdad de las remuneraciones y no como desigualdad de las oportunidades.

## I. DESIGUALDAD SOCIAL COMO DESIGUALDAD DE LAS REMUNERACIONES

El problema de la desigualdad social no consiste en que los hombres, por diferentes títulos (biológicamente, por sus dotes intelectuales, por su personalidad) sean desiguales. El problema consiste justamente en que a las diferentes formas de desigualdad van ligadas consecuencias sociales; es decir, que desde el punto de vista social, los individuos son juzgados y tratados de manera desigual simplemente sobre bases de diferencias biológicas o de personalidad.

Esto entra en conflicto con ciertos valores que nos gusta cultivar, tales como la justicia o el respeto de la originalidad y de la integridad personales.

La desigualdad social sobre la base de las posiciones que los hombres ocupan en el sistema de trabajo parece ser una característica de todas las sociedades industrializadas hoy y en el pasado. Aquí nos interesamos más particularmente por la desigualdad social bajo las formas que adopta en las sociedades de tipo capitalista.

No nos extrañará que, sobre este problema, así como hay divergencias entre los diferentes grupos de interés en la sociedad, se observen divergencias paralelas entre los investigadores científicos. Hay divergencias en lo que se refiere a la definición de la desigualdad social al igual que sobre la manera de apreciar y de interpretar las diferentes formas de la desigualdad. La discusión sobre la desigualdad social está dominada por los puntos de vista ideológicos, como lo hizo notar A. MOK. Siempre hay que empezar a atravesar una niebla ideológica casi impenetrable, con el fin de alcanzar el nivel estructural, y sólo difícilmente conseguimos escapar a la predeterminación ideológica a lo largo de los análisis que emprendemos. La discusión sobre las nociones «clase social» y «estratificación social», que continúa hasta nuestros días, lo testimonia ampliamente.

Es notable que, en la investigación sobre la desigualdad social institucionalizada, la mayoría de los sociólogos partan unilateralmente de un concepto de sociedad jerárquica y continua. La imagen de la sociedad que representan es la de una escalera que podemos subir y bajar. A esta imagen corresponden criterios como el prestigio, la educación y el estilo de vida que, en su búsqueda, son usadas como las variables esenciales.

Así, les hemos reprochado con justo título que hayan puesto la investigación sociológica de la desigualdad social al servicio de una ideología capitalista que esconde las contradicciones de clase y sólo sirve a los intereses de una parte privilegiada de la sociedad.

No es menos cierto que, en las sociedades capitalistas y en las sociedades comunistas, las élites políticas e intelectuales se esfuerzan por propagar la imagen de una sociedad sin clases. Las desigualdades sociales demasiado visibles están definidas entonces por medio de criterios culturales y ciertamente no por medio de criterios materiales y estructurales. Como solución final de los problemas de la desigualdad social se busca promover la adaptación de los individuos a la cultura dominante, por ejemplo por medio de una democratización del acceso a ciertos niveles de la enseñanza.

Aquí podemos comprobar dos cosas:

1. Los grupos dominantes toman como criterios para la clasificación de todas las posiciones las características mismas de su propia posición en la sociedad;
2. el sistema de valores dominante se orienta hacia los individuos y las familias como si fueran las unidades de la desigualdad social estructurada.

Conforme a esta imagen de la sociedad, y aun intentando por todos los medios disminuir sus desigualdades, hemos partido de la idea de que en nuestra sociedad la desigualdad más importante sería *la desigualdad de oportunidades*. La desigualdad de oportunidades está ligada estrechamente a la idea de que los individuos y las familias forman las unidades de base de la sociedad institucionalizada, y de que la organización social de esta sociedad está hecha para garantizar a los individuos y a las familias la libertad de alcanzar sus objetivos, de satisfacer sus necesidades, de enriquecerse y de subir en la escala social. Esta concepción es la generalmente presentada en los estudios sociológicos sobre la estratificación profesional y en las medidas que toman las autoridades públicas para disminuir la desigualdad social. Se recurre a un ideal de igualdad meritocrática que puede resumirse en «dar a los individuos, conforme a sus capacidades, la oportunidad de adquirir prestigio».

Según E. VERCRUYSE, este ideal de igualdad procede del siglo XVIII, del tiempo en que, en una sociedad homogénea nada fue tan evidente como la atribución del más alto prestigio a las personas que poseían ya

la mayor parte de los bienes escasos, tales como el bienestar, el poder y la cultura. Desde que la burguesía, después de la industrialización ha accedido a los poderes económico y político, ella se revistió del prestigio que les estaba ligado, de tal manera que este último como tal, se convertía en un bien deseable.

Concentrándose unilateralmente en la desigualdad de oportunidades, los sociólogos se han adherido al sistema de valores dominante, un sistema que pone el acento en las prestaciones a los individuos y a las familias y en la desaparición de los elementos estamentales cerrados del sistema de los *status* sociales. Conforme a esta idea, la enseñanza es considerada como el instrumento clave en la determinación del *status* en la jerarquía social.

Los que quieren disminuir la desigualdad social aumentando la igualdad de oportunidades parten del problema de la asignación de los recursos escasos. Este problema es considerado por ellos como el fundamental de la diferenciación social. Se trata de dos cosas: 1) de la estructura de las oportunidades; es decir, de la posibilidad real de ocupar posiciones sociales altamente calificadas, y 2) de la estructura de las prestaciones; es decir, de los talentos y de las posibilidades de los individuos y de las familias para sacar provecho de aquellas oportunidades.

Los protagonistas de la desigualdad de oportunidades parten de la idea errónea de que sólo hay que mejorar la estructura de las prestaciones a todos los jóvenes con el fin de garantizarles un mejor sitio en la estructura de las oportunidades. Sin embargo, sabemos bien que incluso el sistema de enseñanza mejor del mundo no es capaz de garantizar a todos los jóvenes oportunidades igualitarias. Además, el principio de la igualdad de oportunidades crea siempre nuevas desigualdades en cada generación nueva, y se revela así como una potencia conservadora por excelencia en la sociedad. La justicia social, para D. BELL, no debe ser situada al principio sino al final del recorrido. En otros términos, la finalidad de la política social no debe ser la igualdad de las oportunidades, sino la igualdad de las remuneraciones.

La desigualdad de las remuneraciones está ligada a la noción de que no son los individuos quienes forman las unidades de base de la sociedad, sino las estructuras sociales. Lo que es decisivo para la remuneración, no son las prestaciones individuales, sino las posiciones en el poder y en el mercado que están ocupadas por los grupos de los que forman parte los individuos. La remuneración puede componerse de elementos materiales al igual que de inmateriales: ingreso, poder, autonomía, posibilidad de trabajo creativo o agradable... Las remuneraciones están clasificadas y atribuidas por las profesiones y los organismos en el sistema del trabajo, y no por la vía de la profesión del padre o del abuelo, por el estilo de vida o por alguno de los demás factores que encontramos en las investigaciones sobre las jerarquías de prestigio. La posición relativa de las diferentes estructuras de asignación es, pues, muy importante. Hay que preguntarse: ¿cómo logran ciertos grupos obtener remuneraciones im-

portantes? ¿Por qué otros no consiguen obtenerlos? ¿Qué grupo social, por ejemplo, puede obtener la autonomía suficiente para determinar los ingresos de sus miembros o el derecho de fijar los criterios de acceso a los puestos bien pagados?

Es partiendo de la noción de desigualdad de las remuneraciones como resulta importante estudiar las relaciones de fuerza que se desarrollan entre los grupos sociales (es decir, las organizaciones, las profesiones y las clases sociales). Se trata de las relaciones de fuerza que se desarrollan a través de la determinación de las prestaciones o del control sobre las prestaciones y las contraprestaciones o remuneraciones.

En materia de desigualdad de remuneraciones, me parece necesario atraer la atención sobre la gran distancia entre los ingresos de los grupos que se sitúan en los dos extremos de la jerarquía social. Los estudios más serios muestran que esta distancia entre los ingresos de los empresarios y de ciertas profesiones independientes, por una parte, y los ingresos de los obreros no cualificados y especializados, por otra, no tiene tendencia a disminuir. Esta desigualdad de las rentas puede ser considerada como indicativa de la desigualdad de las remuneraciones, a pesar de que así dejamos de lado elementos de remuneración tales como el poder y la autonomía.

## II. PROFESIÓN Y ORGANIZACIÓN

Cuando concebimos la desigualdad social como desigualdad de las remuneraciones, cae de por sí que orientamos el análisis hacia los aspectos más bien duros de este fenómeno de la desigualdad. Nos ocupamos de estructuras sociales, tales como las profesiones, las organizaciones y las clases sociales sometidas a otras leyes de cambio que los individuos o las relaciones interindividuales en desarrollo.

No es posible hacer un balance de los resultados de los estudios sociológicos que versan sobre el nacimiento y el desarrollo de las profesiones y de las organizaciones modernas o sobre las maneras como aquéllas se determinan recíprocamente. Creo que en este área hay que contentarse con subrayar el significado y la importancia de estas estructuras para el fenómeno de la desigualdad social.

El marco social de nuestro análisis se compone de una especie de orden económico en el que la producción está regulada por las profesiones y las organizaciones. Desde el tiempo que los medios de producción están puestos en práctica por un sistema diferenciado de profesiones y de organizaciones, la desigualdad social está profundamente marcada por este sistema. En un sistema económico de tipo capitalista esto dará lugar en la mayoría de los casos a la formación de clases sociales con intereses por lo menos parcialmente opuestos y a diferentes formas de conflicto de clases.

Podemos definir la noción de *profesión* como un *status* social más o menos duradero, institucionalizado y transferible, que se construye alrededor de una tarea o de una función en el sistema de división del trabajo.

El conjunto de los miembros de la profesión se esfuerzan por obtener el monopolio de esta labor o función, y con este fin procura lograr el apoyo de su entorno. El entorno de una profesión consiste en otros agrupamientos profesionales que ocupan funciones vecinas, en organizaciones formales que juegan el papel de dadores de órdenes o de clientes, en clientes individuales, en la autoridad pública y en la sociedad en general. En el caso en que las pretensiones del grupo profesional sean juzgadas legítimas, aquel obtiene el derecho de definir él mismo el contenido de las tareas y de los servicios que realiza y de estipular las condiciones para el acceso a la profesión.

La profesión está así caracterizada por dos principios: la posibilidad de organizarse uno mismo y el control sobre el proceso de reclutamiento. Una profesión se vuelve verdaderamente una profesión en el momento en que adquiere una influencia decisiva sobre la fijación de las contra-prestaciones que puede demandar o exigir del contorno. La autonomía profesional se define esencialmente por la autonomía de la remuneración, lo que puede traducirse en ingresos financieros, en poder o en prestigio.

Además de la profesión, hay otra estructura institucional importante en el sistema de trabajo moderno: la organización. Podemos definir las organizaciones como instituciones sociales que, en un momento dado, son creadas con la finalidad específica de ejecutar ciertas actividades. Son, pues, construcciones sociales erigidas concienzudamente en orden a ciertos objetivos. Como en la formación de una profesión, una organización empieza a crearse cuando sus fundadores aspiran a reglamentar de manera formal actividades que muchas veces han existido ya anteriormente. Pero la organización es diferente de la profesión en lo que es una unidad de prestación. Además, las organizaciones se manifiestan sobre todo como estructuras de mercado, en las que tiene lugar la asignación de los hombres y de los recursos: un mercado institucional de la oferta y de la demanda del empleo a cambio de ciertas remuneraciones materiales e in-materiales.

En nuestro sistema de trabajo las profesiones y las organizaciones están ligadas las unas a las otras. A través del proceso de la división del trabajo en las organizaciones, puedan crearse tareas y funciones nuevas y desarrollarse como la base de nuevas profesiones. Este mismo proceso de división del trabajo en el seno de las organizaciones puede igualmente conducir al aniquilamiento o a la deestructuración de ciertas profesiones u oficios. Lo que es importante es que, en todos estos casos, relaciones colectivas de fuerza se desarrollan en torno al control de las prestaciones y de las contra-prestaciones. Prestemos primeramente atención a las relaciones de fuerza que son características de los mercados de empleo interno que son las organizaciones.

## III. DESIGUALDAD SOCIAL Y LA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL DEL TRABAJO

La organización industrial del trabajo se ha desarrollado a partir de la deestructuración de los gremios tradicionales y de los métodos de trabajo propios de estos últimos. Por la introducción de nuevas formas de organización del trabajo, muchas veces llamado organización científica del trabajo, no solamente se abrió el camino a la introducción de máquinas y de tecnologías nuevas, con sus consecuencias bien conocidas en materia de producción en serie y de aumento considerable de la productividad; sino que, al mismo tiempo, se creó la figura del obrero especializado, del obrero con una función puramente ejecutiva. Por la concentración de los medios de producción en manos del empresario capitalista nació una estructura de poder unilateral, de manera que la organización del trabajo y de las prestaciones pasó casi totalmente a las manos del empresario y de sus ingenieros. Así, un gran número de trabajadores, y en un período más reciente no pocos empleados, pierden casi totalmente la posibilidad de influir a través del control sobre la estructura de las prestaciones y de las remuneraciones. En este punto, se encuentran a merced de las leyes de la oferta y de la demanda que regentan el vasto mercado del empleo de los trabajadores no o poco cualificados. Es verdad que los sindicatos obreros y más tarde los sindicatos de empleados poco a poco se han impuesto como interlocutores admisibles y como representantes de los trabajadores. En la mayoría de los países industrializados, se han vuelto parte integrante de un sistema de relaciones profesionales institucionalizadas y pueden concluir convenios colectivos. Pero hay que reconocer que estos convenios no han tratado casi nunca sino de la fijación de las contraprestaciones; es decir, de la jornada de trabajo, de los salarios y de otros elementos de remuneración o de compensación financiera.

El sistema de relaciones profesionales que se ha desarrollado en la mayoría de los países occidentales descansa de hecho sobre un compromiso de base, donde, por una parte, los empresarios han sido inducidos a tomar en consideración ciertas reivindicaciones referentes a las condiciones de trabajo. Por otra parte, las materias que afectan al dominio de la decisión «económica», especialmente a la organización del trabajo o al poder patronal en la estructura de las prestaciones, están generalmente, por principio o de hecho, excluidas de la negociación regular; quedan monopolizadas por el empresario y por la «tecno-estructura» que está a su servicio.

Esto implica que los sindicatos no pueden ejercer sino una influencia mínima sobre las desigualdades en la estructura de la remuneración. Aunque los convenios colectivos y el desarrollo de la Seguridad Social hayan contribuido de manera importante al bienestar acrecentado de numerosos trabajadores, desde los años de la postguerra, sólo han ejercido una influencia mínima en las diferencias en los niveles de remuneración entre los trabajadores de diversas categorías en el seno de las empresas individuales y entre los trabajadores de empresas y de sectores diferentes.

Resulta que el factor más importante sigue siendo la política de per-

sonal de las organizaciones mismas, una política que depende en primer lugar de la organización del trabajo que, a su vez, se encuentra fuertemente influenciada por las decisiones económicas y financieras de los propietarios del capital y de los dueños de la «teco-estructura». Y hay que darse cuenta de que los valores igualitarios juegan sólo un papel restringido en el marco de una política económica que se orienta principalmente hacia la productividad y la maximización del provecho. Desgraciadamente son tales los objetivos que en nuestra sociedad pueden ser legitimados como estrechamente ligados a los valores de racionalidad, objetividad científica y bienestar.

El hecho de que los grupos de intereses restringidos—especialmente las élites económicas e intelectuales—logran presentarse como la vanguardia de la gestión racional y científica e incluso como los pilares del bienestar público, no indica solamente que estos grupos por excelencia se hacen notar por su preocupación consciente de administrar y de proceder de manera racional y objetiva; al mismo tiempo y sobre todo, esto nos demuestra que estos grupos restringidos han logrado salvaguardar sus posiciones de poder y de remuneración gracias a su dominio autoritario de las estructuras de prestación e, indirectamente, de las estructuras de remuneración de vastas categorías de la población activa.

En este orden de ideas, puede ser interesante ver en qué medida esta posición de poder de una élite económica se puede mantener gracias a la separación institucional entre lo económico y la política que caracteriza a nuestras sociedades. El sociólogo inglés A. GIDDENS pretende que la propiedad fundamental de la sociedad capitalista es precisamente: una mediación institucional del poder sobre el fondo de una separación entre los campos político y económico, de manera que los modos de participación que son propios de uno de estos dominios no estén influidos por los del otro. A partir de esta idea de GIDDENS, podemos comprender las dificultades que encontramos cuando se intenta confrontar ciertos valores humanos o morales importantes con un sistema o con un modo de razonamiento económico. Nuestro sistema de trabajo, que está constituido por organizaciones económicas, se caracteriza por la creación y la continuidad de estructuras de desigualdades típicas. Esto es ampliamente conocido en lo que se refiere al desarrollo originario del sistema capitalista. Manifestaciones más recientes de esta influencia discriminatoria a gran escala aparecen en la situación actual de ciertas categorías de trabajadores, tales como los no cualificados, las mujeres y los emigrantes. Es en este punto donde la teoría del doble mercado del empleo puede proporcionar-nos informaciones útiles.

Así, por ejemplo, la obra de DOERINGER y PIORE (*Internal labor markets and manpower analysis*, 1971), constituye una reflexión sobre diversas encuestas relativas a la cuestión de cómo se comportan en el mercado del empleo los trabajadores, especialmente de la industria, así como a la política del empleo aplicada por las autoridades americanas en favor de los grupos discriminados. Esto es importante para nosotros, ya

que los autores se esfuerzan por precisar, por una parte, la interacción de la existencia y del nacimiento de categorías de trabajadores que sufren discriminaciones y, por otra, la existencia y el nacimiento de prácticas discriminatorias en las empresas.

Los autores concluyen que, en la mayoría de los casos, el mercado de trabajo no es puramente competitivo. El mercado interno o parcial, definido como «una entidad de gestión, una empresa por ejemplo, donde el precio y la atribución del trabajo están determinados siguiendo ciertas reglas y procedimientos», asume un gran número de funciones entre las cuales se encuentra el reclutamiento, el entrenamiento y el desarrollo del empleo.

Los mercados internos quitan estas funciones al dominio público y las organizan de una manera propia. Esto significa que las grandes y medianas empresas, así como los grupos profesionales, regulan el acceso a su seno y la salida del mismo, de tal manera que, de hecho, se constituya en cada caso un «mercado interno». Este último está basado en un compromiso continuo entre las relaciones de mercado, las costumbres y la rentabilidad económica. En una proyección evolutiva el mercado interno puede, hasta cierto punto, garantizar tanto la rentabilidad como la protección de los trabajadores. Pero, en general, no de la misma manera para todas las categorías de trabajadores.

Un examen empírico referido a todos estos mercados parciales, más o menos organizados, muestra que, *grosso modo*, podemos hablar de un *mercado del empleo primario* y de un *mercado del empleo secundario*. El mercado primario es el conjunto de los empleos interesantes que ofrecen una remuneración relativamente elevada, mejores condiciones de trabajo y una mejor implantación sindical. El mercado del empleo secundario está constituido por puestos de trabajo que no presentan estas características.

Muchas veces estos dos mercados están separados por una verdadera barrera levantada por un gran número de factores. Los empleos primarios están destinados sólo a personas o a categorías que reúnen características primarias». Para alcanzarlos, hay que poseer cierto grado de formación, no ser originario de una barriada o tugurio, tener un determinado estilo de vida y poder acoplarse a los reglamentos. En cuanto a los empleos secundarios, ellos son menos exigentes desde el punto de vista del «nivel» de los trabajadores.

La coincidencia de empleos inferiores y de categorías de personas con características secundarias «hace» y sostiene así la alta fluctuación de la mano de obra en las empresas y los sectores que ofrecen estos empleos inferiores; esta fluctuación está incluso estimulada, no tolerando el sistema una demasiada estabilidad del lado de los trabajadores.

El fenómeno del doble mercado del empleo juega incontestablemente un papel en las disparidades de remuneración entre sectores industriales,

grandes y pequeñas empresas e incluso entre diversas categorías de funciones en las empresas individuales. Además, tanto los empresarios como los trabajadores del mercado primario tienen interés en la existencia de un mercado secundario: en efecto, los trabajadores «primarios» temen con razón la concurrencia de grupos inferiores y a los empresarios no les gusta que su organización del trabajo y su estructura salarial sean trastornadas por un excedente de trabajadores de estos grupos o por las tensiones en el mercado del empleo.

¿Qué ocurre entonces en caso de tensión en el mercado del empleo? Se pasa «trabajo» del sector primario al sector secundario confiando, por ejemplo, el trabajo temporal o permanente a terceros o recurriendo al trabajo interino. Este sector secundario constituye, pues, tanto un receptáculo de trabajos poco «apreciados» como un compartimento de paso al que hacemos deslizar los problemas planteados por un «cuadro» evolutivo. Los empresarios del mercado secundario, por su parte, se adaptan al «género» de personal con el que deben contentarse, tenida cuenta de los salarios y/o de las condiciones de trabajo que pueden ofrecer; mantienen desde entonces el salario a un nivel tan bajo como les sea posible, aplican una táctica destinada a reabsorber el absentismo sin prevenirlo, no compran máquinas nuevas, sino, con preferencia, de ocasión, emprenden una dirección autoritaria, ignorante del principio de la regulación formal de los litigios y apenas se preocupan de la movilidad importante del personal.

Por otra parte, el tipo de comportamiento de los marginados predomina en este mercado secundario. La alta movilidad de los secundarios hace que constituyan una categoría nada interesante para las acciones sindicales. Lo que los hace más débiles de lo que en realidad lo son. El fenómeno de doble mercado del empleo muestra que la discriminación entre categorías diferentes de trabajadores es una característica estructural ligada al tipo de organización del trabajo que domina nuestra economía. Estudios europeos recientes confirman, por otra parte, la teoría del doble mercado de trabajo. Ciertas categorías de la población activa tienen tendencia a ser empujadas de forma permanente hacia el mercado secundario: entre ellos se encuentran los jóvenes, los hombres de edad madura, los trabajadores extranjeros, las mujeres. Ciertamente que estas discriminaciones no las causan sólo los mecanismos del mercado del empleo; hay otros factores que influyen igualmente. Sin embargo, en el cuadro de nuestro análisis es interesante indicar como la estigmatización social negativa de la que son víctimas ciertas categorías tiende a confirmarse y a prolongarse por la organización del trabajo, ya que el sistema económico tiene siempre necesidad de una reserva suficiente en el mercado del empleo secundario.

Hasta aquí hemos llamado la atención sobre una de las estructuras institucionales más importantes en nuestro sistema de trabajo. Hemos mencionado esencialmente los puntos siguientes:

1) el fenómeno de la estructuración y de la desestructuración de las funciones y de las tareas en la organización de la producción;

2) el fenómeno de la constitución de un sistema de poder unilateral que lleva a la determinación cuasi-unilateral de la estructura de las prestaciones y así, indirecta pero sensiblemente, a la estructura de las remuneraciones.



# Las fuerzas sociales frente a la desigualdad

Por el Prof. Harry HOEFNAGELS  
Profesor de Sociología en las  
Universidades de Nimega y Amberes

**«El profesor de universidad hubiera probablemente ganado hoy menos que un minero o un barrendero, lo que me parece normal en una sociedad de iguales.»**

Solicitado para que presente una comunicación que trate, desde el punto de vista sociológico, de las fuerzas que obran en contra de la desigualdad, no he conseguido cumplir con el encargo que se me había señalado en el plan del coloquio. Me ha sido imposible doblegarme al razonamiento base del reparto de la materia por tratar. La forma cómo es abordada la materia me situó, bajo dos puntos de vista, ante dificultades insuperables.

En primer lugar, tengo mis dudas serias sobre si se ha de considerar a la igualdad como un fin que se haya de buscar por sí mismo. Es cierto, y me parece evidente, que hay que atacar ciertas formas de desigualdad. Pero ¿es preciso considerar como condenables todas las desigualdades que encontramos en la vida social? Lo dudo. En primer término, hay desigualdades que se dan con la naturaleza humana—pensemos tan sólo en la desigualdad entre adultos y niños, entre el que enseña y el que aprende—. Es preciso también caer en la cuenta de que la desigualdad es consecuencia de la suerte y oportunidades que encuentran los talentos para su desarrollo; no pueden suprimirse si no queremos empobrecer la vida social. En fin, no estoy completamente seguro de que un exceso de preocupación por la igualdad contribuya a hacer la vida social humanamente más satisfactoria. Temo más bien que esta preocupación, si no es moderada por otros motivos, comprometa el ideal de la buena vida social.

Hay otra razón por la que no veo la posibilidad de someterme al plan elaborado para poner orden en la discusión: la concepción al uso de la división del trabajo entre las diferentes disciplinas

científicas, de la que es buen testimonio esta de la sociología, es inaceptable para mí. Por otra parte, no veo, cómo la filosofía y la teología podrían ayudarnos de una manera sustancial para solucionar los problemas sociales creados por la vida en sociedad. Yo concibo el papel de la sociología de tal manera que implique la reflexión sobre los problemas sociales y la búsqueda de su solución. El sociólogo debe esforzarse por precisar el problema que crea a la vida social la necesidad de realizar o conseguir cierta igualdad entre seres desiguales. Debe también examinar la realidad social a fin de ver con qué fuerzas contar para solucionar el problema. Tendrán, por fin, que valorar en qué medida ciertas tendencias son aptas, de hecho, para promover, sí o no, una vida social que satisfaga humanamente.

He hecho un esfuerzo por responder a la pregunta siguiente de la que, siguiendo el programa, debería tratar esta comunicación: cuáles son las fuerzas sociales que en nuestra sociedad trabajan contra la desigualdad. Pero no me he preocupado de los mecanismos compensadores en materia de desigualdad. Esta cuestión me parece que es de poco interés, porque creo razonablemente y sospecho que la dinámica de las relaciones de fuerza nos conduce a un callejón sin salida. He intentado más bien ver si se puede uno fiar de las tendencias que operan en nuestra sociedad. Incluso me he tomado la libertad, después de haber comprobado que las perspectivas son poco seguras, de entablar la cuestión que me parece fundamental para este coloquio: de qué manera se ha de abordar el tema de la igualdad y de la desigualdad, a fin de formular correctamente el problema social que él suscita. Si obrando de esta manera, no acierto a cumplir con el trabajo que se me ha confiado, espero que, al menos, esta comunicación pueda suscitar una reflexión en profundidad sobre el problema.

### **Fuerzas que en nuestra sociedad trabajan en contra de la desigualdad**

Nuestras sociedades presentan durante el tercer cuarto de siglo que acaba de terminar, una tendencia muy marcada a la nivelación de las rentas, a la ampliación del acceso a la enseñanza superior, a una participación menos desigual en los beneficios de la vida colectiva. Esta va, sin duda, ligada al crecimiento económico y aun es, en algún sentido, una consecuencia necesaria de la producción en masa. Mas es también el efecto de unas fuerzas que, operando en la sociedad contemporánea, tienden a disminuir la desigualdad. La reducción de la desigualdad en el reparto de las rentas, de las posibilidades de instruirse, de oportunidades en la vida, forman parte del movimiento social en su forma moderna. Se la considera a menudo como la vía que debe conducir a la reforma estructural de la sociedad. Por eso se encuentra formulada, en el programa de organizaciones sindicales y movimientos socialistas,

como reivindicación fundamental, la reducción de las desigualdades de las rentas, de la instrucción y del poder.

¿Cuáles son las fuerzas que operan dentro de ese movimiento en busca de mayor igualdad? Examinando el desarrollo social efectuado después de la segunda guerra mundial, se echa de ver que existe una fuerza decisiva y es la presión tanto política como económica que el mundo obrero es capaz de ejercer. En la negociación de las condiciones de trabajo, el sindicalismo deja sentir su peso. En el juego de las fuerzas del que resulta el equilibrio político, son los partidos de izquierda los que dejan sentir su influencia, mientras que el gobierno, cualquiera que sea su color, se ve obligado a contar con las reacciones populares. La fuerza que hoy trabaja de una manera preponderante en contra de la desigualdad es, sin duda, la que resulta de la necesidad que tiene la sociedad de evitar el que la clase obrera deje de ser cooperativa.

No podemos quedarnos en eso; sino que hemos de examinar los factores a los que hay que atribuir el peso adquirido por la presión de la clase obrera. Hay que darse cuenta, por otra parte, de que este cambio presenta una disminución de las desigualdades: ha cambiado la relación de las fuerzas.

Comencemos viendo lo que el pasado nos enseña acerca de la evolución del equilibrio de las fuerzas sociales y políticas. ¿Qué es lo que se puede comprobar en la historia social? Que dos factores son responsables del desarrollo de la fuerza obrera; son sencillamente «la fuerza moral» y «la fuerza material».

La primera es la fuerza moral de la reivindicación obrera por una participación total en las riquezas, producto del trabajo social, y por un trato en consonancia con la dignidad humana. Obra por el hecho mismo de que pone en duda la legitimidad de la desigualdad existente, hace precarias las desigualdades que no son justificables, quita a los privilegiados la «buena conciencia» que es necesaria para defenderlas con todos sus medios. Por el contrario, ganan terreno las relaciones más igualitarias.

Como fuerza material señalamos la fuerza de presión que resulta del hecho de que la cooperación de masas es indispensable para el funcionamiento de nuestro sistema socioeconómico. Es un factor que siempre ha tenido su importancia en la Historia, pero es tan sólo en los últimos tiempos cuando ha tomado su decisiva importancia actual. Es característico de esta evolución el hecho de que hoy día los políticos y los industriales se ven forzados a evitar, a cualquier precio, el que el clima social se perturbe.

Siempre se ha tenido en cuenta el que la política social debe permanecer en los límites de las posibilidades económicas; hoy

se descubre que la política económica se halla en la necesidad de limitarse a lo que es «socialmente hacedero».

¿Cómo explicar que la presión que puede ejercer la población obrera, gracias a su carácter indispensable para el funcionamiento del sistema socio-económico, haya llegado a ser en nuestros días un elemento decisivo en la «contestación» social? La causa hay que buscarla en la evolución de la economía, la cual hace que la industria sea más dependiente cada día de la fuerza obrera.

Siempre ha existido en el pasado un lazo de unión estrecho entre la «fuerza materialista» del movimiento obrero y la «fuerza moral» de sus reivindicaciones sociales. Mientras la presión capaz de lanzar un movimiento obrero fue mínima, su llamamiento a la justicia social no tuvo efecto apreciable, situación que cambia cuando la agitación obrera se constituye en amenaza para el buen funcionamiento de la vida social. A medida que va creciendo la fuerza del movimiento obrero, la sociedad se hace más sensible a las protestas contra los abusos del trabajo y contra las situaciones injustas. Así, el motivo social acaba por ser un elemento capital en la vida social y política.

Lo que parece característico de la situación actual es que ha pasado el tiempo en que la fuerza material reforzó la fuerza moral. Desde los años sesenta, época de expansión económica rápida y que absorbió todas las reservas de mano de obra, la reivindicación de justicia social desempeña un papel cada vez menos importante. De una actividad para promover relaciones conformes a la justicia social, la política social se convierte en una actividad destinada a prevenir el que la tensión social no se convierta en peligrosa para el funcionamiento del sistema económico social.

El movimiento obrero parece que progresivamente se va convirtiendo en una empresa que busca el vender al mayor precio posible el bien indispensable a la economía nacional, bien que él controla y que no es otro que la paz social. Para los empresarios, las concesiones sociales son una cuestión de cálculo económico: se hacen en tanto en cuanto los costes del descontento social que pueden perturbar la buena marcha de la empresa, sean más elevados.

Para darse cuenta de la situación a la que se ha llegado como consecuencia de la evolución reciente, no hay más que examinar los periódicos para ver en qué sentido se emplean ahora los términos «consideraciones sociales», «movimiento social», «exigencia social», «motivación social». No es ya la formulación de un punto de vista ético en oposición al punto de vista de la pura y simple fuerza; se trata más bien de una cosa muy prosaica, a saber, que hay que recordar las tensiones sociales que amenazan la buena marcha de las empresas si no se presta atención.

Esta evolución va acompañada de un fenómeno que hay que señalar en nuestro contexto y es que, al mismo tiempo que se rechaza el motivo de la justicia social hacia el margen de la contestación social, se hace más vigorosa la preocupación por las desigualdades. No hay que olvidar que este asunto no ha tenido en el pasado sino un papel bastante insignificante. Por lo mismo, el movimiento obrero no pretendía la instauración de un orden social nuevo; se inspiró sobre todo en la idea de asegurar a los trabajadores un estatuto de ciudadano integral. Es verdad que esta idea incluía una cierta igualdad que era de un género distinto al que ocupa hoy día los espíritus. Se pretendían conseguir unas relaciones sociales en las que el trabajador no se considerase ya como inferior, sino que fuese reconocido igual a los representantes de otras capas sociales, capaz de hacer valer sus derechos como todos los demás.

Vale la pena que dediquemos alguna atención al hecho de que las ideas igualitarias han pasado al primer plano justamente cuando la aspiración a una sociedad más justa abandona la escena social y el papel que en ella desempeñaba.

¿Se trata de una coincidencia?

### **Perspectivas de futuro**

A fin de calibrar las fuerzas que en nuestra sociedad trabajan en contra de las desigualdades, debemos examinar las perspectivas de futuro que presentan para su actuación. Este examen debe recaer no sólo sobre las oportunidades de ver prolongarse la tendencia actual hacia la reducción de las desigualdades, sino también sobre el alcance social ya obtenido. ¿Se ha llegado a atacar de una manera fundamental la desigualdad, sí o no?

Si examinamos de una manera global el resultado social de la evolución, nos damos cuenta de que, desde el punto de vista de la desigualdad aquel es ambiguo. Por una parte se comprueba la desaparición de cierta desigualdad fundamental: los trabajadores no son, como en el pasado, ciudadanos de segundo orden; se les reconoce como de pleno derecho en la sociedad; cuentan en la vida social. Por otra, no se puede afirmar que la sociedad no esté dividida en clases sociales privilegiadas y no privilegiadas. Existen siempre ambientes sociales caracterizados por niveles de vida muy diferenciados. En nuestros días todavía, la vida de la masa popular está separada por un abismo de la de las clases superiores. Si prescindimos de la clase media, resulta fácil poner en evidencia la desigualdad muy acentuada de las condiciones de vida de los dos ambientes sociales. Se trata, de un lado, de gentes que habitan en un hotel en los barrios residenciales o en una villa en alguna de las zonas verdes de la ciudad; que, corren, como conviene a

gente de su clase, a gran velocidad en un coche de gran categoría, que pasan sus vacaciones en hoteles de gran lujo y que, en caso de enfermedad, son atendidos en clínicas particulares; que toman parte en la vida mundana y que se acomodan muy bien al mundo de las bellas artes.

Por otro lado está la masa de gentes que habitan en apartamentos baratos en un barrio popular o en una ciudad dormitorio, que pasan sus vacaciones haciendo camping o en «caravanas», que reciben en los hospitales públicos una asistencia médica estandarizada, que son destinatarios de lo que se llama cultura de masas y de juegos que nuestra sociedad no produce menos que la Roma antigua.

No deja de ser curioso el comprobar que los esfuerzos hechos para remediar la desigualdad no tienen por objeto esta desigualdad fundamental que perpetúa, en las condiciones de la sociedad moderna, la separación de los estados del antiguo régimen. Es, sin embargo, una desigualdad en flagrante contradicción con los valores proclamados por la sociedad moderna.

El progreso social es igualmente ambiguo desde otro punto de vista. No hay ya, como antiguamente, ambientes sociales en los que sus miembros estaban condenados a ejercer trabajos duros y mugrientos por un mínimo salario. La población autóctona obrera dispone hoy de cierta libertad para escoger su tarea profesional; ya no se ve obligada a servir como los esclavos en la sociedad antigua. Esta evolución no carece de inconvenientes, pues el trabajo despreciable que el trabajador autóctono no se ve ya forzado a realizar, se deja a trabajadores extranjeros importados a millones de países pobres.

No toco el problema muy serio de la mano de obra extranjera. Quiero llamar la atención sobre la desigualdad en la apreciación de las diferentes clases de trabajos, que deben realizarse para asegurar el bienestar. Esta apreciación lleva consigo el que ciertas gentes se consideren demasiado elevadas para algunos trabajos, las cuales tiene derecho a esperar que otros los hagan por ellos.

Lo que llama la atención cuando se reflexiona sobre este hecho es que nuestra manera de remunerar el trabajo se funda en consideraciones fundamentalmente desiguales. La remuneración no es, como sería el caso de una división del trabajo social entre iguales, proporcionada al servicio prestado a sus conciudadanos, al tomar sobre sí tal o cual empleo. Por regla general se paga bien un empleo agradable y mal por tareas ingratas.

El interés de esta observación se hace claro cuando se piensa un momento sobre esta cuestión: ¿Cuál sería el reparto de los in-

gresos si el trabajo ingrato lo realizase un francés, un belga o un holandés lo que, sin embargo, sería la situación normal? Al aceptar la mano de obra extranjera, hemos perdido la ocasión de desarrollar un reparto de los ingresos conforme a las exigencias de una sociedad de iguales. Si no se hubiese dado entrada a esa mano de obra extranjera, nos hubiéramos visto obligados a compensar de tal manera a los que aceptan el realizar las tareas más ingratas que hubiera un número suficiente de ciudadanos dispuestos a ese trabajo. El profesor de universidad hubiera probablemente ganado hoy menos que un minero o un barrendero, lo que me parece normal en una sociedad de iguales.

Para apreciar correctamente las perspectivas de continuación de las tendencias igualitarias de nuestra sociedad hay que reconocer que el progreso social en el tercer cuarto del siglo XX se ha visto favorecido por el crecimiento rápido y continuo de la producción, lo que ha hecho posible la elevación del nivel de vida en general. ¿Podremos contar con que el crecimiento económico continúe cuando se haya vencido la depresión económica actual? Poderosas razones nos inclinan a dudar. Aun en la hipótesis de que las previsiones del Club de Roma sean muy pesimistas, hay que prever que tendremos que pagar precios cada día más altos por nuestra energía y por las materias primas de las que tenemos necesidad, que los costos por la protección del medio ambiente se alzarán sensiblemente y que nos veremos obligados a ayudar al tercer mundo en forma que se le abran perspectivas reales de desarrollo.

En el caso de una congelación del nivel medio de vida, la reducción de las desigualdades no podrá realizarse por los medios empleados hasta ahora. Ya no será posible mejorar las condiciones de vida de los menos privilegiados sin tocar a la situación de los acomodados.

Si insisto en este cambio es porque me lleva a hacer una pregunta que podría hacernos pensar sobre las desigualdades. El aumento del nivel de vida que ha conducido a cierta reducción de las desigualdades ¿no se ha obtenido por medios de los que no podemos sentirnos orgullosos? La explotación sin miramiento de las riquezas naturales, el llenar de desechos el suelo circundante, el exigir por precios irrisorios las materias primas del tercer mundo, el dejar que trabajen por nosotros obreros extranjeros por un salario que no aceptan nuestros propios trabajadores.

La continua tendencia de los últimos decenios se ve comprometida de una manera mucho más seria por una circunstancia que manifiesta de hecho que nuestras sociedades se hacen cada vez más ingobernables. ¿Qué queda claro aquí? El hecho de que las reivindicaciones sociales, que no pueden ignorarse si se quiere no comprometer la marcha de la sociedad, son cada vez más irrecon-

ciliables con el buen funcionamiento de la economía. Gobernar se ha convertido en un esfuerzo de ininterrumpida acrobacia para poder conciliar las exigencias del clima social y del clima de la inversión. Es la permanente **gestión de la crisis** que no permite tomar en serio lo que a largo plazo se impone bajo el punto de vista del bien común. Nuestras sociedades totalmente impotentes frente a problemas con los que nos enfrentan los límites del crecimiento. En el análisis de las fuerzas sociales que van en contra de las desigualdades, no se puede ignorar la incapacidad de nuestras sociedades para arreglar su vida conforme a las exigencias del bien común. Está, en efecto, en relación con la manera cómo se ataca el problema de las desigualdades en nuestras sociedades.

La incapacidad de la colectividad se debe al hecho de que la fuerza que puede ejercer hoy el movimiento obrero tiende a equilibrar la presión mediante la cual el capital ha acertado siempre a asegurar su rendimiento. Es la dialéctica del poder que provoca el desarrollo de un antipoder. Cuando este último se haya desarrollado plenamente se habrá llegado a una situación de ahogo: la ausencia de todo poder de decisión desemboca en el callejón sin salida de la incapacidad colectiva.

¿Qué conclusión sacar de esta consideración para la fuerza principal operante en contra de la desigualdad en nuestra sociedad? La situación de incapacidad colectiva se ve atacada por su propio desarrollo, es decir, que la presión obrera acaba destruyendo la eficacia de su operación. La preocupación por la igualdad no tiene perspectivas mientras no vaya acompañada de la solidaridad que se impone con vistas al interés común de largo alcance.

Hay que plantear el problema de otra forma cuando se considera la desigualdad en la perspectiva de la solidaridad que hoy se requiere para asegurar un porvenir a nuestra civilización. Habrá que preguntarse por el género de desigualdad que hace imposible en nuestra sociedad la preocupación por el bien común. La cuestión de la desigualdad no será ya cuantitativa sino cualitativa. No se podrá prescindir de los fundamentos de nuestra sociedad. Nos veremos obligados a preguntarnos si el sistema capitalista no hace **a priori** imposible la igualdad de seres solidarios y la solidaridad de seres que se reconocen como iguales los unos a los otros.

### **El problema teórico de la igualdad**

El problema que ofrezco en esta comunicación habrá hecho sentir las dificultades contra las que choca cuando se esfuerza uno por situar el problema social de la desigualdad de una manera correcta y objetiva. Habremos caído en la cuenta de la necesidad que tenemos hoy de una teoría adecuada de la igualdad que hay que conseguir en la vida social. La sociología todavía no lo ha conse-

guido. Por mi parte, hace años que me esfuerzo en vano por llegar a un punto de vista que me deje ver claro, lo que no puede ser una excusa para hurtar el cuerpo al desafío del problema teórico. Por eso, voy en esta última parte de mi disertación, a presentar algunas reflexiones que puedan ser útiles como orientación para una discusión en profundidad.

Comencemos por precisar las observaciones hechas en mi introducción acerca de la igualdad como ideal social.

Ya la misma constitución biológica del hombre hace imposible el estrechamiento de relaciones puramente igualitarias. El hombre viene a este mundo como un ser que no puede existir sino ayudado por sus congéneres; y al final de sus días, se ve normalmente incapaz de cuidarse a sí mismo. ¿Qué consecuencias de todo esto en relación a la igualdad? Pues, sencillamente, que no puede obtenerse sino entre seres desiguales. La misma conclusión se impone cuando se tiene en cuenta que el hombre no puede desarrollarse como ser humano más que en un medio social concreto. Según se forme parte de un medio reducido o amplio, el hombre será de miras estrechas o anchas, lo que lleva consigo oportunidades diversas de desarrollo.

Si miramos, por fin, un último aspecto de la desigualdad «natural», la distribución de los talentos complica el problema, porque habrá que preguntarse cómo la igualdad que se busca ha de concebirse para que los talentos puedan ser utilizados para el enriquecimiento de la colectividad. A fin de concretar el problema cito lo que con gusto hago en los cursos a mis alumnos: «si hay entre vosotros alguno que tenga el talento de un Mozart, de un Shakespeare o de un Hegel hay que darle todas las facilidades de formarse para bien de la Humanidad, que saldrá ganando para muchos siglos».

Un punto de partida para una reflexión crítica sobre los ideales igualitarios puede ser el recuerdo de sus orígenes. Estos, no hay por qué insistir, deben buscarse en la idea del siglo XVIII sobre la sociedad organizada según las reglas de la razón que, triunfantes en la revolución, han llegado a ser las ideas básicas en la moderna sociedad. La experiencia de la historia del siglo pasado nos ha enseñado que la formulación del principio de la igualdad no era en absoluto una garantía para la formación de una sociedad igualitaria. Por el contrario, la sociedad burguesa que debería abolir la desigualdad, se inclinaba a construir formas de desigualdad mayores y más crueles que en el pasado.

Las desigualdades de la sociedad liberal ¿puede decirse, como se asegura con frecuencia, que son el resultado de una preocupación excesiva de libertad? Me siento propenso a buscar la explicación en el carácter mismo de la igualdad que se proclama. Según

mi criterio, es profundamente antisocial. De ella podemos decir lo que dijo Marx en «Zur Judenfrage» acerca de los derechos del hombre en la sociedad nacida de la revolución. Se trata, en efecto, de una igualdad que dispensa de toda responsabilidad social. Prescinde de las implicaciones de la relación de reconocimiento mutuo que deben realizarse para que el hombre encuentre su semejante en su congénere. La igualdad no se concibió como algo que deben realizar los hombres en contacto el uno con el otro, sino como algo dado por la Naturaleza. Suponiendo que todos los hombres nacen iguales, queda la libertad de dejar al otro, en la relación al otro, el cuidado de velar por sus propios intereses. Toda negociación es, por definición, negociación entre iguales.

La igualdad social por mí señalada no puede ser sino una igualdad entre seres desiguales que será, por tanto, el efecto de un esfuerzo: habrá que crear relaciones conformes con las exigencias de relación entre seres que mutuamente se reconocen como semejantes el uno al otro.

Esta es una igualdad realizable entre hombres desiguales que, además, deja el camino abierto al desenvolvimiento de todos los talentos susceptibles de enriquecer la vida colectiva. Es una igualdad que lleva implícita la solidaridad: el enriquecimiento del uno es enriquecimiento para todos, porque enriquece la vida social de la que participan todos.

Tales reflexiones no pueden menos de tener consecuencias sobre el ideal de la vida moderna, expresada en la fórmula «libertad, igualdad, fraternidad». Nos obligan a revisar las ideas que nos habíamos formado. Me contento con una sugestión para una síntesis, que ella sólo, según creo, es susceptible de conciliar lo que con frecuencia parece contradictorio. Ya se darán cuenta de que sustituyo la palabra fraternidad por la de solidaridad.

La **libertad**, según mi sugestión, para conciliarse con la solidaridad, debe concebirse como ligada al respeto del otro como semejante y por la corresponsabilidad del bien común. La **igualdad**, para ser igualdad entre seres libres y solidarios, hay que considerarla como la expresión de una relación en la cual los hombres, participando en la misma vida social, se reconocen mutuamente como semejantes. La **solidaridad**, para ser la que debe existir entre seres libres e iguales, ha de consistir en la orientación sobre lo que, en el diálogo de seres libres, se manifiesta como bien común.

Estas consideraciones pueden parecer que nos han conducido lejos de la materia que teníamos que tratar. Una observación, con la que quiero terminar, hará ver que no es así. Cuando me interrogo sobre las fuerzas con las cuales podemos contar para la creación de una sociedad más igualitaria, tropiezo con un factor decisivo: el momento histórico que vivimos constituye un impera-

tivo categórico para la construcción de otra sociedad, diferente de la que vivimos. No hay modo, en la situación que se perfila en el momento en que tocamos «los límites del crecimiento», de asegurar un porvenir humano, si no llegamos a la solidaridad que permita someter los intereses particulares a las exigencias del bien común. Ahora bien; es algo impensable esta solidaridad en una sociedad que para la masa de los individuos no es su sociedad. Ello supone una sociedad que no sea una sociedad alienada, sino una sociedad lazo de unión de los «socii», de los miembros que la componen.

Frente a los peligros que comprometen nuestro porvenir no tenemos otra elección que la de crear una sociedad de iguales. No cabe duda de que la igualdad que ahora se persigue es de un carácter distinto del que preocupa hoy a los espíritus. Es, a la vez menos igualadora y más fundamental.



# Interrogación ética sobre desigualdad y justicia

Por José M.<sup>o</sup> DIEZ ALEGRIA  
Doctor en Filosofía

## ¿Qué es la justicia?

La gran interrogación ética acerca del problema de las desigualdades y de la injusticia en el mundo podría ser ésta: ¿qué es la justicia?

La idea de la justicia es una idea primaria, que pertenece al fondo común originario del espíritu humano. En el hombre hay una aspiración, al menos oscura, a la justicia. En los orígenes, la idea de la justicia aparece vinculada con la esfera de lo religioso. Para Hesíodo (versos 222-224 y 256-259 de los **Trabajos**) la justicia no es una diosa, pero es una virgen divina, que, cuando es violada por los humanos, corre a refugiarse junto al trono de la divinidad, abandonando a la desgracia la ciudad de la que ha tenido que huir. En el pensamiento hebreo primitivo aparece también un vínculo entre **justicia** y **religión** (la religión personal que liga al israelita con Yahvé). «Abraham creyó en Yahvé, que se lo computó como justicia» (Gn. 15, 6). En los Proverbios se repite con gran frecuencia la contraposición del «justo» al «impío» (al «malo», al «insensato», en un sentido profundo y complexivo de carácter religioso). En un plano esencialmente diverso, también la concepción platónica de la justicia tiene un carácter englobante y un matiz religioso. Se relaciona de una manera inmediata con la Idea suprema del Bien, que es para Platón la iniciativa de todas las iniciativas (cfr. **República** VI, 508b, 510b). La justicia es, según Platón, aquel equilibrio estructural del alma (justicia personal) y del Estado (justicia política), que ha de asegurar el funcionamiento óptimo de los mismos, conforme a un orden determinado por la irradiación iluminadora de la suprema Idea del Bien.

Sin embargo, este anhelo de justicia pacificadora e integral no ha librado a los hombres de profundas incertidumbres sobre la naturaleza y el sentido de la justicia. Ya en los diálogos de Platón, diversos interlocutores de Sócrates aducen concepciones de la

justicia, vigentes en su tiempo, que se fundan en una **Weltanschauung** puramente hedonista, utilitaria o simplemente materialista de la fuerza y del dominio. Incluso aparece el relativismo radical de Protágoras, expuesto por Sócrates en el **Teeteto** (172, a-b), y la teoría de la justicia como producto de un compromiso social para evitar males mayores.

Aristóteles, por encima de tales aberraciones e incertidumbres, construye una doctrina humanista y secularizada de la justicia. Su esfuerzo es positivo.

Según Aristóteles, justo es lo legal e igual; injusto lo ilegal y desigual (**Ética a Nicómaco** 1129a, 34). La relación de justicia no puede establecerse sin atender a la vez a dos personas y a dos cosas (es decir, se dan cuatro términos). Lo justo es relativo (justo **para** determinado individuo) (1131a, 14 ss.; cfr. 1131b, 26 ss.). Hay una justicia distributiva entre particulares, dentro de las sociedades particulares (1131b, 26 ss.). La justicia correctiva (nombre que da Aristóteles a la que se llamó después conmutativa) considera a las partes como iguales (1131b, 32 ss.). Ni lo justo distributivo ni lo justo correctivo se reducen a lo recíproco, al «tanto-cuanto» (1132b, 23); muchas veces lo justo no consiste en lo recíproco (1132b, 28). La común medida de las mercancías que se cambian es la necesidad (1133a, 25 ss.). Hay que llegar a la igualación de necesidades (1133b, 9). La (peculiar) comunidad de interés funda inseparablemente una relación (peculiar) de justicia y de amistad (1159b, 24 ss.). Toda variación en la naturaleza de la comunidad entraña una variación paralela en la naturaleza de la justicia y de la amistad correspondientes (1159b, 32; 1160a, 8).

Esta doctrina de Aristóteles es analítica más que sistemática; da pistas más que recetas mecánicamente aplicables. Concibe siempre la justicia como relación interpersonal en la sociedad. Es justicia humana y no «relación de cosas».

La tendencia originaria a identificar el ideal de justicia con la total rectitud moral o religioso-moral del hombre (que en la concepción bíblica y cristiana proviene de Dios), coexiste desde el principio con la tendencia a concebir la justicia como una virtud característica, cualitativamente distinta de las demás virtudes. De esta bipolaridad en la concepción de la justicia podría haber un vestigio en la pareja **Temis** y **Dike** de la antigua mitología griega. Pero en el pensamiento anterior a Aristóteles no parece haber existido una plena clarificación y distinción de conceptos.

¿Se pueden reducir, de algún modo, a unidad, la idea global de justicia como rectitud y el concepto de justicia como virtud peculiar?

Aristóteles introduce el concepto de justicia **legal** (como con-

cepto de justicia integral o general, que abarca todas las virtudes) y el de justicia particular, que es igualdad de lo que se atribuye como propio a determinadas personas (**Etica a Nicómaco** 1129a, 32; 1131a, 20). En ambas justicias se realizaría la característica de ser relativas a otro (**ad alterum**): en la justicia legal, al bien común; en la particular, al bien de una persona singular. La justicia legal comprende el ejercicio de todas las virtudes, en cuanto referibles al bien común (justicia integral), pero mantiene el carácter de **alteridad** propio de la idea peculiar de la justicia. Sin embargo, el concepto aristotélico de justicia legal es un concepto enteramente secularizado y puramente político: es la virtud cívica de la observancia de la ley positiva de la ciudad. (Recuérdese el fuerte **pathos** totalitario propio del espíritu griego.)

En el pensamiento escolástico medieval, cuya concepción ética se funda en la idea de la Ley Eterna de Dios, de la que todas las demás participan, la justicia legal no se reduce a la virtud cívica de la observancia del derecho positivo, sino que la desborda, para concebirse de nuevo como justicia complexiva de signo religioso, cuya manifestación esencial es un humanismo de solidaridad efectiva. Dios es Padre, cuyo amor nos vincula solidariamente; es, pues, un deber de justicia procurar el bien común, sobre todo (desde el punto de vista de los Santos Padres) subviniendo al prójimo en sus necesidades, no usando de los bienes como propios (1).

Santo Tomás de Aquino tiene este concepto amplio de la justicia legal. Es la justicia general, que tiene por objeto la debida cooperación al bien común humano en todos sus aspectos e implicaciones, sin otro límite que la equilibrada proporción entre las necesidades propias y las ajenas, ya que la justicia general tiene como objeto inmediato un «bien común» humano que se ordena transcendentamente a todos y a cada uno de los hombres (2-2, q. 58, a. 5, c.). Junto a la justicia general considera Tomás de Aquino la justicia particular, subdividida en distributiva (consistente en la recta distribución de los bienes y cargas de la vida común entre los miembros de la comunidad) y conmutativa (que hay que realizar en las relaciones entre particulares acerca de los bienes propios o debidos a cada uno). Para Aquino, como para Aristóteles (**Et. Nic.** 1131b, 27-32), la justicia distributiva no se refiere solamente a las relaciones públicas del Estado con los ciudadanos sino también a otros tipos de relación social privada (2-2, q. 61, a. 1, ad 3). Su visión podría ampliarse más a la luz de la doctrina

(1) Véase, por ejemplo, **Carta de Bernabé** 19, 8 y **Didaché** 4, 8 (Funk I, 93 y 13); Clemente de Alejandría, **Paedag.** 2, 12 (Stählin I, 229); Tertuliano, **De Patientia** 7 (CSEL 47, 11); Lactancio, **Div. Instit.**, 5, 14 y 6, 11-12 (CSEL 19, 445 ss. y 519 ss.); San Basilio, **Homil. tempore famis** 8 (PG 31, 324 s.); San Gregorio de Nisa, **De pauperibus amandis** I (PG 46, 466); San Ambrosio, **De officiis ministr.** 3, 3, 19 (PL 16, 150); San Jerónimo, **Epist.** 120, 1 (CSEL 55, 476 s.); San Juan Crisóstomo, **Hom. 10 in 1 Cor.** 3 (PG 61, 86); San Agustín, **De Trinitate** 14, 9, 12 (PL 42, 1046); San León I, **Sermo** 101 (PL 54, 164).

de los Santos Padres de la Iglesia. En cuanto a la justicia conmutativa, en Santo Tomás tiene un carácter inter-personal: su objeto inmediato es «el bien de la persona particular» (2-2, q. 58, a. 7, c. y ad 1; cfr. q. 61, a. 1, c.).

El carácter orgánico y solidarista que tuvo la justicia en la escolástica medieval, como lo había tenido en Aristóteles, sufre una crisis radical con la aparición del capitalismo. Este se va generando en la baja Edad Media, como consecuencia de las Cruzadas, en forma de capitalismo mercantil y financiero, primero en las repúblicas burguesas y comerciales de Italia, luego también en Flandes y en las ciudades hanseáticas. La justicia tiende a reducirse a justicia conmutativa y a un concepto estrecho de la justicia legal, perdiéndose su carácter humanista y reduciéndose la justicia conmutativa a equivalencias entre cosas, quedando enteramente en la sombra el carácter interpersonal que es esencial al verdadero concepto de justicia.

La Teología Moral católica del siglo XVI, frente al nuevo mundo económico de la sociedad dominada por el fenómeno mercantil-burgués-capitalista, reaccionó de una manera positiva. Afrontó la realidad irreversiblemente diversa, en vez de encerrarse en una mera repetición de conceptos antiguos, sin referencia a la realidad concreta. Pero este indudable mérito de los grandes moralistas escolásticos del siglo XVI tuvo la contrapartida de que aceptaron, por realismo, el **sistema** de un modo demasiado acrítico. De la gran tradición medieval les queda una referencia explícita al bien común. Pero es una referencia puramente abstracta, que no equilibra el peso crecientemente cosificador y deshumanizante del capitalismo en gestación.

### A la medida del capitalismo

En el siglo XVII y en el XVIII se acentúa la decadencia de la Teología Moral, que acaba aceptando unos conceptos de justicia a la medida del capitalismo. Este, durante el siglo XIX, llegó a la forma moderna del capitalismo industrial y mercantil.

El «espíritu capitalista» ha sido descrito por Werner Sombart. Es una **Weltanschauung** en que la Economía cobra el rango de los valores finales o absolutos y debe regirse por leyes internas totalmente autónomas. El **homo oeconomicus** tiene el deber de buscar, como fin último de su actividad, en cuanto **homo oeconomicus**, el mayor desarrollo cuantitativo de la economía, un fin que no debe subordinarse a ningún otro superior o extrínseco al mismo orden económico. Este **ethos** capitalista empuja a una concepción racionalista-individualista, cuyo foco central es el deseo de lucro, desligado de cualquier exigencia derivada de la concepción solidaria de un **Ordo amoris**. La Economía es (para el «espíritu capita-

lista») un mundo sometido a su propia legalidad natural e independiente de cualquier otra norma. El sujeto económico individual, siguiendo sólo los dictados del mayor interés individual económico (**lucro**), determinados mediante la racionalización de la previsión y del cálculo, se inserta e integra su propia actividad en ese pretendido «orden natural» del mundo económico, hecho de competencia insolidaria en un juego de intereses puramente individualista. Aquí hay un reflejo del optimismo racionalista y mecanicista, propio del pensamiento de la Ilustración.

Frente al mundo capitalista, con su poderosa conjunción de «estructuras» e «ideologías», las exigencias de una moral humanista resultan absolutamente inoperantes. No le faltan razones a Karl Marx para denunciar el «idealismo» y el carácter «ideológico» de la ética burguesa. Y la moral económica del pensamiento cristiano de los últimos dos siglos ha sido, con pocas excepciones, una ética burguesa.

Las viejas distinciones entre justicia general y particular, justicia distributiva y conmutativa, resultan hoy desfasadas, dada la complejidad de las relaciones socioeconómicas del mundo moderno. Es un acierto de la Encíclica **Mater et Magistra** del Papa Juan XXIII y de la Constitución **Gaudium et Spes** del Concilio Vaticano II haber prescindido de esas categorías, utilizando un concepto más complejo y menos escolástico de «justicia».

En materia económico-social, como en todas las demás, hay que ir de una moral de «recetas», de proposiciones rígidas, que haya que aplicar como artículos de un código, a una moral de principios dinámicos y exigentes, pero abiertos a la mediación de la conciencia y a la plasticidad de las circunstancias.

### Algunas orientaciones

Con este enfoque, y partiendo de una de las definiciones más clásicas de la justicia («dar a cada uno lo suyo»), se pueden dar, a mi juicio, las siguientes orientaciones:

- 1) Exigencia fundamental de la justicia es dar a cada uno lo **suyo**.
- 2) Cuatro elementos fundamentales, que trascienden cualquier relación de justicia y han de quedar a salvo como orientación básica, son los siguientes: a) la dignidad y b) la esencial igualdad de la persona humana; c) la insoslayable solidaridad de los hombres; d) las necesidades de la persona.
- 3) Lo justo e injusto **nunca** puede ser definido sin referencia a esos cuatro elementos, que son algo así como el «aire, tierra, fuego y agua» de la justicia humana. Toda relación de justicia,

si es verdaderamente «de justicia», tiende a salvaguardar esos bienes fundamentales. Cuando en una relación interhumana queda malparada la «dignidad», la «igualdad», la «solidaridad» y las «necesidades» de la persona, hay **injusticia**.

- 4) En orden a la salvaguardia de estos bienes, según las circunstancias concretas, una persona determinada tendrá que hacer algo definido que le es debido a otro sujeto (individual o social): la exigencia fundamental de justicia se concreta en relaciones particulares.
- 5) ¿Cómo se hace la concreción? ¿Cómo se determina **quién**, a **quién**, **qué** debe concretamente en justicia?

### La justicia como utopía

Habrà que determinarlo atendiendo a la **situación** respectiva y a los **actos** de las personas. Entre padres e hijos, por ejemplo, hay deberes y derechos dependientes de su **situación**. Un delito puede hacer nacer obligaciones de justicia del delincuente en favor del perjudicado. Un acuerdo (contrato, pacto) puede crear obligaciones de justicia entre las personas. Pero, en cualquiera de estos casos, para determinar el contenido de la **justicia** habrá que atender a la **situación** y a los **actos** concretos, a la vez que a los factores fundamentales. Lo que exige la «justicia» es que, en la **situación** concreta y en la relación de que se trate, sean satisfechos los valores fundamentales: dignidad y esencial igualdad de las personas, solidaridad y cobertura de las necesidades de cada persona.

Así entendida, la «justicia» es una de aquellas concepciones que Karl Mannheim denominó «transcendentes» o «irreales», porque «sus contenidos nunca se pueden realizar en las sociedades en que existen, y porque no se podría vivir y actuar en consonancia con ellas dentro del orden social existente».

La ética católico-burguesa del siglo XIX, en lo referente a la justicia (?) de las relaciones económicas era (siguiendo los esquemas conceptuales de Mannheim) «adecuada» y situacionalmente congruente con el mundo capitalista existente. Hoy una ética de este tipo es contestada. Pero queda en pie el problema de si la moral «cristiana» neo-burguesa, con su crítica del capitalismo desde unos supuestos de «economía-social-de-mercado» es «utopía» o se queda en «ideología». Para Mannheim, «las ideologías son ideas situacionalmente transcendentales que **de facto** no logran realizar sus contenidos proyectados». En cambio, «las utopías también transcenden la situación social, porque también ellas orientan la conducta hacia elementos que la situación, en la medida en que se realiza en el tiempo, no contiene. Pero no son ideologías, es decir, no lo son en la medida en que logran triunfar por la con-

tra-actividad en la transformación de la realidad histórica existente en otra más en consonancia con sus propias opciones» (2).

De hecho, las «ideologías» no sólo son inoperantes, sino que «sirven al propósito de colorear y estabilizar la realidad social existente», en tanto que las «utopías», por el contrario, «inspiran la actividad colectiva que tiende a cambiar esa realidad para acomodarla a sus metas, que trascienden la realidad» (3).

La última **interrogación ética** de estas reflexiones sería la siguiente: una «utopía» ética de justicia ¿nos lleva a quedarnos en el sistema de relaciones de producción capitalista, intentando realizar en él los valores de justicia, o nos lleva a tratar de trascender el sistema?

Pero, por otra parte, ¿cómo trascenderlo? Aquí la respuesta no puede venir de la ética, sino de la ciencia de la revolución o del cambio social histórico, aunque también la ética tenga su palabra que decir.

Por lo demás (y mientras nos veamos encuadrados en una situación capitalista), algo tendremos que hacer en lo inmediato, día tras día, para tratar de traicionar lo menos posible los valores humanos fundamentales y vivir «utópicamente» la inextinguible aspiración del hombre a la justicia.

---

(2) KARL MANNHEIM, *Ideologie und Utopie*, Bonn 1929. Ver trad. americana, Nueva York 1955, pp. 194-196.

(3) Ver KARL MANNHEIM, «Utopía», en *Encyclopedia of the Social Sciences*, Nueva York, Mac Millan, 1935, vol. XV, p. 201.



# La desigualdad y la injusticia como provocación evangélica

Por Jean-Mathieu LOCHTEN  
Licenciado en Teología y Diplomado por  
el Instituto de Estudios Políticos de  
París

**«¿Hay algo más opuesto, en efecto, que trabajar, por una parte, en la gestión de una empresa, en su valoración, en la búsqueda del máximo provecho y de la mejor inversión y desear, por otra, participar en la vida de los pobres, marginados por el sistema?»**

Debo precisar que escribo aquí como teólogo, no como economista cristiano, lo cual quiere decir que no pretendo ni resolver económicamente los problemas económicos que mi artículo pudiera suscitar, ni resolver teóricamente las relaciones entre la teología y la economía, ni siquiera prever cómo poner en práctica lo que quiero decir. Por donde ha pasado un teólogo siempre queda sitio todavía para otro.

Quiero hablar como teólogo en la medida en que tengo conciencia de una gran responsabilidad colectiva, es verdad, de los teólogos en relación con las ciencias y la economía. Me da la impresión de que esos teólogos no han estado a la altura de las nuevas situaciones y de que no se ha hecho un trabajo importante. Tengo la sensación de que la tecnocratización de nuestras facultades económicas confesionales, su progresiva inserción en el sistema de la enseñanza universitaria en general, su «ateización» objetiva, aunque latente, se debe, por una parte, a la falta de reflexión teológica. No menos me embarga el sentimiento de que lo que pueda decir será también insuficiente.

Una cierta exégesis subyace a mi reflexión. He apreciado los paralelos establecidos por Mr. SAILLY (1) entre el reparto de lo sobrante y la multiplicación de los panes, entre la reivindicación sindical y la parábola del juez incuo, entre la igualdad de oportuni-

(1) Véase artículo de este autor en este mismo número de REVISTA DE FOMENTO SOCIAL, págs. 333 a 359.

dades y la valoración de los talentos, entre el principio «a cada uno según su rendimiento» y los obreros de la última hora. Yo mismo haré alguna alusión al llamamiento del joven rico o a otros textos. Pero creo sinceramente que en esta clase de exégesis concerniente a los problemas que nos ocupan se corre el peligro de conducirnos fácilmente según nuestros apriorismos y de hacernos encontrar en el Evangelio lo que podríamos nosotros tener necesidad de justificar en nuestras acciones. Se corre el peligro de pasar de largo lo esencial y aun de deformar completamente el Evangelio atrayéndolo a nosotros en vez de dejarnos conducir por él.

Esto esencial quisiera tratarlo como moralista, pero como moralista un tanto particular que no puede dissociarse del militante que soy. Quiero decir que mi reflexión no parte del texto sagrado para llegar a determinar una práctica ni siquiera de una confrontación de los textos con la realidad. Mi reflexión tiene por origen una acción de militante. Y, hoy por hoy, no veo otra teología ni otra economía posibles como ciencia, si no es a partir de la acción. No pretendo, por otra parte, presentar un testimonio. Lo fundamental de esta comunicación mía son los diálogos con cristianos comprometidos en diversas situaciones, en su mayoría económicas y que se interrogan, como nosotros lo hemos hecho a lo largo de estos encuentros, sobre el sentido cristiano de su acción.

Uno de mis amigos de formación económica clásica está completamente implicado en la gestión financiera y lleva como gerente una hacienda que personalmente no le es de ninguna utilidad, pero a la que está profesionalmente dedicado y por lo que recibe su sueldo. Sus gustos personales, sus profundas apetencias van en otra dirección, ya que él preferiría, con mucho, dedicarse a un trabajo más humanitario. Su formación le ha hecho darse cuenta de los problemas y aun de la existencia de un cuarto mundo. Su inclinación, ayudada por cierto sentimiento cristiano hacia los pobres, querría compartir la condición de estos últimos. Su división o lucha interior, nada platónica, me ha hecho a mí reflexionar mucho y no tanto porque se parezca no poco a la mía, sino porque este contraste es bastante frecuente, tanto en la vida económica como en la universitaria.

Ciertamente hay vocaciones claras e imperiosas y no sería la primera vez que se viese a alguien abandonar su situación desahogada y un porvenir brillante para consagrarse a los desheredados de la fortuna. El ejemplo de Francisco de Asís no ha quedado sin imitadores. Muchos jóvenes de hoy no perciben el llamamiento de la misma manera. ¿No habrá sino la salida triste del joven rico para aquellos que, por una razón o por otra, se ven en la imposibilidad de hacer una tal elección? Es asimismo cierto que la profesión de este amigo mío está particularmente en contradicción con sus gustos profundos. ¿Hay algo más opuesto, en efecto, que trabajar por una parte en la gestión de una empresa, en su valoración

ción, en la búsqueda del máximo provecho y de la mejor inversión y desear, por otra, participar en la vida de aquellos a quienes el afán desordenado de los primeros ha excluido finalmente de toda posibilidad de integración y ha rechazado, si no a la miseria, sí a la percepción de un salario apenas suficiente? Esta contradicción aguda, cuyo fruto corre el peligro de convertirse en una esquizofrenia, no por ejemplar es menos común.

\* \* \*

En el fondo, en la medida en que cada uno de nosotros participa en la organización del sistema en el que vivimos, se integra en la sociedad de consumo en la que todo se mantiene trabado y trata de mantenerse a flote a cualquier precio; lleva una vida convencionalmente «decente»; acepta de hecho, si no de derecho, el principio de primacía de la rentabilidad. En otros términos, en la medida en que cada uno trata de permanecer en el barco en el que no queda más sitio ¿no participa en el negocio de los que tienen la función de impedir que otros embarquen? ¿Quién de nosotros no se ha interrogado alguna vez acerca del valor de lo que hace y si no sería mejor abandonarlo todo y, como Marcel Legaut, irse a la montaña, dejando todo el sistema a su propio destino? Porque el sistema, tal como está organizado, no puede dar cabida a todo el mundo. Tiene que haber excluidos, marginados. Existe la desigualdad suprema del que no es rentable, del que no es asimilable, la de ese cuarto mundo de la emigración.

Lejos de ser excepcional la contradicción en la que vive mi amigo, no deja de ser común, aunque no se manifieste; nosotros todos tenemos algo de él.

Ahora bien; la vida de San Francisco de Asís lo mismo que la de Marcel Legaut abandonando su cátedra de la Sorbona, no parece que sea la única vía posible para vivir plenamente el Evangelio. Supuesto que a una dificultad tan corriente como la de mi amigo no se pueda dar una solución de carácter excepcional, aun en la hipótesis de que fuese la solución ideal, queda el que, si la pusiéramos en práctica y la revolución, por tanto, estuviese de alguna manera realizada, tendríamos que vivir la posrevolución, es decir, tendríamos que organizar la economía de ese mundo ideal y utópico donde nadie buscaría su propio interés. En otras palabras, el problema seguiría en pie, se plantearía de nuevo. Volveré sobre ello.

Todavía no hemos llegado a eso, al menos por ahora. Vivimos todos en la contradicción; todos somos ese amigo mío, solidarios de un sistema del que nos aprovechamos frente a un cuarto mundo que nos acusa e interpela.

Todos somos jóvenes ricos que preguntamos al Señor qué he-

mos de hacer. Pero es importante que no creamos de buenas a primeras que, después de haber oído «vete, vende todo, dalo a los pobres y ven sígueme», podemos alejarnos pensando que eso se ha dicho para otros. No, se refiere a todos y no solamente a los que buscan la perfección. Nadie se escapa a su provocación. Los apremios de la vida hacen que todos seamos solidarios de un sistema que produce la exclusión, provocando siempre nuevas exclusiones y cada vez más radicales. Esta solidaridad natural hace que gocemos de grandes bienes, pero las exigencias del Evangelio hacen que, en el nombre de Jesucristo, seamos solidarios de los marginados. «Lo que hayáis hecho a uno de estos más pequeños de los míos, a Mí me lo hicisteis.» Lo irreductible del Evangelio es que Jesús se asimila a los pobres. El problema de lo religioso y trascendente no es tanto que Jesús sea Dios cuanto que Dios sea este hombre que rompe con la sociedad y los poderosos, ese hombre condenado por la justicia de su época, el sublevado por la injusticia y la opresión, el rechazado por el poder y el dinero. Tal es la provocación del Evangelio. Ahora bien; nosotros estamos en continuo péndulo entre las necesarias solidaridades de la vida y la llamada del Evangelio: «dalo todo a los pobres». Y «nadie puede servir a dos señores porque odiará a uno y amará a otro». Hay que escoger, hay que elegir. Servir a Dios es seguir a Jesucristo; es identificarse con los esclavos, con los excluidos, con los marginados; es oponerse a los amos y a los poderosos.

Tal es la provocación evangélica. Pero tal es también el hombre que la escucha: un hombre dividido entre las solidaridades naturales y la llamada a otras nuevas. Tal es el hombre a quien el Evangelio **no le ha sido** dirigido en el pasado, sino que **le es** dirigido hoy. Este hombre dividido no sólo somos nosotros, pobres pecadores, frente a cristianos de otro temple como los santos, como San Francisco de Asís, el cual se vería hoy en el mismo dilema; estaría él también dividido. No hay hombre que escape a esta división, nunca lo ha habido, pero hoy se deja sentir más. Si al hacer el voto de pobreza muchos se habían propuesto escapar a esta contradicción, hoy es claro que no lo habrán conseguido. De tal manera se ha transformado el mundo, la interdependencia mutua ha llegado a un punto tal que es imposible «abandonar el mundo», como se decía antiguamente. Los que lo han creído y querido están hoy en crisis; en tanto en cuanto que ven en qué medida sus solidaridades naturales siguen en juego y que la vida pobre que pretenden llevar no es posible porque está inserta en el mundo tal cual es, del que a mayor abundamiento aquella cubre sus necesidades. Lejos de ser un fermento revolucionario esa vida es ambigua, como todas nuestras situaciones, y sirve perfectamente para justificar los sistemas de desigualdad en los que nos encontramos. ¿Creen ustedes sinceramente que hoy los religiosos que han dejado el mundo y hecho voto de pobreza son realmente pobres? Quizá crean que son sinceros cuando afirman vivir pobremente. Mas ¿qué valor atribuir realmente a su modo de vida social? ¿Creen que esa forma

de vida es significativa realmente bajo el punto de vista económico? Tal era, no obstante, el proyecto de los religiosos desde San Benito. Pues entonces ¿qué responder a mi amigo, el señor X, cuando suceda, además, que el señor X ha hecho voto de pobreza y que su trabajo, de tipo eminentemente capitalista, lo realiza en nombre de la santa obediencia y que la imposibilidad en que se encuentra de ir a vivir a un tugurio le viene precisamente del deseo que tenía de abandonar el mundo y hacerse solidario de los pobres?

Mas nada es sencillo como dice Sempé, menos una cosa, quizá a saber, que somos nosotros, tal como somos, con nuestras cualidades, nuestras solidaridades y nuestras esperanzas, a quienes se dirige el Evangelio constantemente, y no para hacernos culpables, sino para salvarnos y darnos confianza. Antes de comprenderlo es necesario, al menos, oírlo o saber que todo él se dirige a nosotros y no solamente a una categoría de perfectos. Cómo vivir esta llamada será el segundo punto: el Evangelio nos impone un compromiso de solidaridad. ¿Cómo ha sido posible no comprender la importancia de esta elección?

\* \* \*

Creo que la concepción griega de la ciencia ha sido causa determinante del desconocimiento cada vez mayor de esa elección primaria que nos demanda el Evangelio. Así como Aristóteles deducía el comportamiento moral del hombre de la idea que se hacía de éste y de la justicia, así nosotros hemos buscado el fabricarnos una idea del cristianismo, de la que hemos deducido una práctica cristiana. Seguro que Aristóteles, sociólogo antes que escritor, había estudiado el comportamiento del hombre y sus diversos modos de organización política. Queda claro que su conclusión ha sido una idea y su norma moral la conformidad con esa idea. Nada tengo que objetar, pero ello resulta hoy ineficaz, sobre todo en el diálogo interdisciplinar. Así, se ha transformado el Evangelio en una doctrina y se ha dejado de lado la previa elección. Los teólogos y moralistas han hecho esfuerzos enormes para poner en pie la doctrina social de la Iglesia. Se han imaginado un mundo respetuoso con los «valores cristianos»; no han querido ver el mundo real; han buscado el arreglo teórico conforme al ideal cristiano; se han ocultado las relaciones de fuerza desplegadas para una ideología del bien común. Esta ideología ha sido el velo impenetrable que nos impide toda visión y aun todo análisis de la realidad. Esto es lo que debería ser el príncipe: el garante del bien común. Esto es lo que debería ser la economía: el arreglo racional de todas las cosas y de todos los hombres con vistas al desarrollo de todos y cada uno. Al final no habría más pobres. En esta perspectiva se podría uno preguntar a ver en servicio de quién se ponía todo este esfuerzo.

Causa extrañeza el comprobar que los economistas responden

con frecuencia a las proposiciones de los príncipes que solicitan su ayuda en los proyectos de organización y de gobierno; al servicio de los sindicatos o de los marginados que se esfuerzan por su libertad, es menos frecuente. El colmo de esta conducta aberrante ha conducido a la paradoja. De tal manera, en efecto, la economía se ha hecho dominante, que después de haber integrado las matemáticas para cubrir modelos cada vez más sofisticados y subordinado la búsqueda fundamental de todas las ciencias llamadas exactas, después de haber incluido la psicología para dominar los acontecimientos sociales y todas las ciencias llamadas del hombre, ella se encuentra siguiendo la misma lógica totalitaria enfrentada con la teología. Y, efectivamente, a partir del momento en que el sistema económico no concierne ya a unos pocos sino a todos los hombres y para toda su vida, se le impone la cuestión del sentido de la existencia de esos hombres cuya vida ordinaria ella organiza. Se está cerca de un teología industrial o de la economía teológica. Paradoja: no es ya el teólogo el que intenta oír la voz de los economistas, como antes; son los economistas los que convocan al teólogo para integrar su discurso en la mejora de los procesos de producción. No es un absurdo el imaginarlo. Está ahí. Mas la permanencia de los marginados, la producción de desigualdades siempre nuevas y más profundas, nos van abriendo un poco los ojos. Era buena la idea, sin duda, de pensar en un mundo donde se pudiera vivir el Evangelio, un mundo conforme a la doctrina evangélica, donde no hubiese ya más injusticias. Su resultado ha sido ponernos en contacto con los organizadores del mundo, con los dueños, con los señores. Nos hemos introducido sobrepticiamente en el mundo de los poderosos. Nuestra solidaridad con el mundo de los pobres se ha vaciado de todo su contenido. Ahora bien; el Evangelio no nos pide que imaginemos una sociedad conforme a ciertos principios, lo que no serviría finalmente sino para hacernos la ilusión de ser justos, para hacer de nosotros nuevos fariseos. Antes que nada, el Evangelio nos pide que nos hagamos solidarios de nuestros hermanos que padecen necesidad. No cabe duda; el esfuerzo intelectual para racionalizar el arreglo del planeta no ha sido en vano. Sin duda que la elección de la profesión de economista no es en sí, desde el punto de vista cristiano, menos noble que la elección de la hermanita de la Caridad que cuida a los enfermos sin pensar en reformar el mundo. Me acuerdo ahora de un profesor mío de teología moral que preguntaba quién había contribuido más a la liberación del hombre, el poeta que camina pensativo al borde del río pensando en el despuntar del alba o el médico que gasta su vida en curar de la tisis a los que hacen girar la rueda del molino a fuerza de brazos. El esfuerzo científico no es ciertamente en vano, y lejos de mi ánimo está la idea de cualquier vuelta romántica al obscurantismo. Sólo que ha habido traición al pensar que, sirviendo a la economía, a su racionalidad, se servía a Dios, a quien se ha querido sustituir prescindiendo por fin de El; lo cual es una de las fuentes del ateísmo. Pensar en un mundo conforme

al ideal cristiano es la preocupación de un organizador, de un maestro. Jesús nunca nos pidió eso; lo que nos pidió es curar las llagas del herido, como lo hacía el buen samaritano. El Evangelio es, antes que nada, solidaridad con los pobres, a quienes traicionamos casi sin darnos cuenta, con tanta mayor prisa e inconsciencia cuanto nos encontramos más lejos de ellos. Según recordaba no ha mucho un historiador, Luis XIV no se hubiera ilusionado tanto sobre el estado de Francia si no hubiera existido entre él y su pueblo la barrera de cortesanos que él mismo había levantado. No es absurda la política maoísta de enviar de vez en cuando a los estudiantes a las fábricas o a las labores del campo, pues, si, a corto plazo, el estudio debe sufrir necesariamente alguna mengua, el balance final de semejante formación será positivo. Pasa a la inversa con nuestros estudiantes universitarios, de quienes se dice con gracejo que, sabiéndolo todo, no saben nada. Ignoramos cuál es el bien del pobre. Tenemos que aprender por qué dijo el Señor «bienaventurados los pobres» y por qué es verdad que el Padre ha ocultado a los expertos y encargados de negocios lo que ha revelado a los pequeños, a los que sufren inclinados bajo el peso y de los que Jesús se ha hecho solidario al mismo tiempo que su consuelo. Si en nuestros despachos de economistas nos alejamos del pobre y los olvidamos, caeremos en la misma mentalidad de los que están instalados en los despachos ministeriales.

La solidaridad, pues, con los pobres, debe ser material e inmediata, ya que se trata de verdaderos pobres, no de pobres de espíritu. Se trata de un trato verdadero, no de un deseo platónico o de una preocupación por el bien del prójimo. Los pobres de hoy no son los excluidos en espíritu sino los realmente excluidos, los cuales tienen algo que enseñarnos. La permanencia de los pobres, la aparición de pobrezas nuevas y profundas, nos abren los ojos sobre el funcionamiento real del sistema. Ningún perfeccionamiento de este sistema, ningún sistema, aun el más cercano al Evangelio, suprimirá el problema. Esta permanencia manifiesta el realismo con que nosotros analizamos la ciencia económica, realismo que se escapa a nuestra voluntad de racionalización, realidad que precede siempre a nuestros esfuerzos por comprenderla y dominarla.

Pues, entonces, ¿qué llega a ser la ciencia económica?

No me toca a mí hacer aquí una epistemología, ni poner un nuevo fundamento a las ciencias ni a la economía. Quisiera solamente subrayar lo que me parece fundamental en el Evangelio. Se podría aquí señalar una pista, pero entonces hablaría como filósofo y porque siento alguna inclinación personal hacia ese problema. Creo que estamos hoy a punto de descubrir otra manera de plantear la cuestión científica. Como dice Fourastier, el fundamento del progreso de las ciencias modernas es el recurso a la experiencia. Los conocimientos universitarios se han basado

siempre en la experiencia valedera universalmente. No sería necesariamente traicionar el espíritu científico el introducir en el seno de la experiencia la elección. En vez de detenernos, como lo hacemos hoy, o creemos hacerlo, en la elección que dejamos a otros, ¿por qué no partir de ella? ¿Por qué no aceptar el que no podemos ver nunca la realidad si no es partiendo de un cierto punto de vista? Lo que parece evidente es que nunca estamos por encima de Sirio. Sepamos entonces elegir con claridad nuestros puntos de vista.

\* \* \*

No avanzaré más refiriéndome a los trabajos sobre el concepto de una ciencia partisana. Ciertos economistas se han puesto resueltamente al servicio de las clases menos favorecidas o de países explotados, con una nueva ambición, no la de pensar en un mundo donde la dignidad humana pudiera ser respetada, sino la de trabajar en establecerla partiendo de la reivindicación de los pobres. Conscientes de las luchas de los intereses en presencia, varios han optado por el interés de los oprimidos. Sin insistir en teorías, sé que hay gente que en presencia de conflictos, toman automáticamente la defensa y el partido del más débil. Intuitivamente, sin que lo pueda probar, creo que tienen razón. Hay en el Evangelio un episodio, el de la mujer adúltera. ¿Puede decirse que objetivamente la adúltera tenía razón?

En eso no hay leyes teóricas, hay actitudes e imposibilidades prácticas. Tenemos, por ejemplo, el mundo de los abogados. Son siempre los mismos los que defienden las multinacionales y siempre los mismos los que defienden a los pobres o a los débiles. Más aún. Si el abogado habitual de una multinacional se pusiese un día a defender a un militante sindicalista, crearía automáticamente la sospecha. Cierta sentido de la justicia hará quizá que este abogado obtenga para el empleado despedido una indemnización más importante que la que le hubiera consentido su cliente. Pero ¿qué abogado de multinacionales se atreverá a atacar el principio mismo de ese despido? Cuando el cliente es una multinacional y se es abogado en todas sus causas, es posible ser abogado de otra multinacional; eso se lleva muy bien, es bien visto. Pero para una internacional es intolerable que su abogado lo sea al mismo tiempo de un sindicato obrero. Son imposibilidades prácticas que arrojan luz sobre las actitudes previas. Lo mismo vale, según creo, para otras instituciones.

Al abordar el problema de la esperanza se precisa aún más sobre la elección. El Evangelio me fija ciertos valores. El escoger el partido de los más débiles me señala una tarea que cumplir. La reflexión científica me permite llevarla a la práctica, pero ¿cómo obrar sin analizar los componentes de una situación y prever las consecuencias posibles de mi acción? Porque, ¿podré yo llevar a

buen término este asunto? Es que, por hacerme solidario de los pobres, de los humildes, de los excluidos ¿suprimiré la pobreza, las injusticias? ¿No provocaré más embrollos? ¿No son ciertamente apremios de los que el Evangelio me exhonera a corto plazo, pero a largo...?

La coacción para garantizar el éxito ha estado injustamente ligada a una cierta concepción del hombre y de la sociedad. Con dos afirmaciones hechas aquí quiero explicar mi punto de vista. Cuando se dice que no hay que avanzar mucho en la senda de la reducción de desigualdades so pena de «desmotivar» a muchos de los actuales privilegiados de quienes depende en buena parte el dinamismo del aparato económico, ¿no se forma una idea que va en contra de la fraternidad, a la que nos llama el Evangelio, en nombre del freno del realismo y de la eficacia? ¿No se pone un límite a la esperanza? ¿No pretendemos hacer un mundo a nuestra imagen renunciando a aquel de que nos habla Cristo?

Y la visión particular del hombre que deja entrever la teoría neoclásica tan bien analizada por Saily, ¿no termina por suprimir la esperanza cristiana, sustituyéndola por una esperanza humanamente concebida? ¿Quiere decirse que somos masoquistas y que estamos dispensados de todo criterio de realismo y de toda visión del mundo hasta el punto de obrar como desesperados?

Creo que la esperanza cristiana funda otro modo de acción. Según el Evangelio de San Juan Jesús llama a Pedro, que se interesa en aquel momento por la suerte de Juan. Y Jesús responde: «Si yo quiero que se queda hasta que yo venga, tú sígueme.» He aquí mi interpretación. Hay que dejar a Dios lo que es de Dios. Nuestro deber no es concebir el mundo, sino transformarlo. La forma que revestirá al final no está en nuestro poder preverla. Aquí aparece mejor el lugar de las utopías y su peso real. Ciertamente que nadie es capaz de cerrar los ojos al futuro, sobre el que cada uno tiene su propia idea. Ya hemos tenido algunas evocaciones del señor Saily, y en el Evangelio no faltan textos con rasgos utópicos; por ejemplo, las bienaventuranzas. Lejos de que esta idea constituya la norma que dirija mi acción y le dé su moralidad, ella no es sino el horizonte siempre cambiante de un campo de batalla inmediato en el que el deber se impone como la vida, sencillo y tranquilo. Puedo, sin duda, imaginarme la sociedad del futuro y podremos discutir sobre ello, pero mi acción inmediata no depende de ello. Lo que hay que hacer ahora es claro: «Tú, sígueme.»

Esto es tanto más importante cuanto que por ello nos distinguiremos de los incrédulos. ¿Qué papel desempeñará mi fe, si suprimo el problema? El hombre es un ser implacablemente racional, movido por el instinto infalible en la consecución de sus intereses. La armonía entre los hombres no es una utopía y se conseguirá sin dificultad con tal que se cumplan ciertas condiciones. Relean de

nuevo las conclusiones del señor Saily; ¿qué lugar ocupa en ese modelo la esperanza. No tenemos ya necesidad de Dios ni de salvación. Si el Evangelio me parece que nos dispensa de la preocupación por el éxito, es porque nuestra fe nos dice que hay OTRO que se preocupa de ello, más allá, infinitamente más allá de todo lo que nosotros somos capaces de hacer por nuestras propias fuerzas en el horizonte de nuestra humanidad, más allá del proyecto revolucionario de una tierra llena de hombres, totalmente hombres, no copias conforme a nuestros deseos aun los más profundos, no proyección bajo forma personal de la foto-robot de nuestros deseos y ensueños.

Por lo que respecta al amor, puede que ninguna otra cosa atraiga más la atención del hombre, pero es asimismo posible que se le revele algo nunca oído, absurdo a la vista de sus imágenes y de sus conceptos; en una palabra, que Dios intervenga. La parábola del juez inicuo del que hacíamos mención al principio, se termina con esta perícopa pocas veces citada: «escuchad lo que dice el juez inicuo. Y ¿no haría Dios justicia a sus elegidos que noche y día gritan hacia El, mientras contemporiza por su causa?» Os lo digo: «les hará pronta justicia. Mas el Hijo del Hombre cuando venga, encontrará fe sobre la tierra»

¿Hay todavía sitio para la fe en nuestras facultades de economía?

# Política de crecimiento en una economía social de mercado

Por el Dr. Ernsts DÜRR (\*)

## *Pérdida de crédito del crecimiento económico*

El padre intelectual de la economía social de mercado en la República Federal Alemana, Müller-Armack, escribía en 1956: «Una política económica social de mercado demanda una política de crecimiento clara y consciente.» Con esto, la búsqueda del crecimiento económico es claramente una parte del programa de la Economía Social de Mercado. La política económica aplicada en la Economía Social de Mercado de la República Federal Alemana estuvo, después de la reforma monetaria de 1948, no sólo orientada a los objetivos representados por la estabilidad del nivel de precios, pleno empleo y equilibrio en la balanza de pagos, sino también orientada a objetivos de crecimiento. Si la persecución de este objetivo de crecimiento no fue codificado hasta la ley para el fomento de la estabilidad y del crecimiento de 1967, ello no significa que se hubiera iniciado entonces una nueva política, sino solamente que un nuevo Gobierno estableció legalmente algo que siempre se practicó en la Economía Social de Mercado.

Desde la publicación del informe del Club de Roma (1) el objetivo del crecimiento económico ha perdido crédito. Algunos economistas y políticos proponen disminuir el ritmo de crecimiento para aplazar el temido agotamiento de los recursos naturales. Los pronósticos pesimistas del Club de Roma, sin embargo, tienen una

(\*) Este artículo corresponde a la conferencia pronunciada por su autor en la Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing (E.S.I.C.) el día 20 de junio de 1978, dentro de las actividades de la cátedra de Política Económica de la Empresa (Universidad Complutense), que dirige su titular, Prf. Dr. Santiago García Echevarría. Como comprobará el lector, representa unas actitudes marcadamente neo-liberales, que no se identifican plenamente con la línea editorial de esta revista. Pero ellas suponen, a nuestro juicio, un contraste enriquecedor para otras posturas más intervencionistas y socializantes. Estimamos particularmente válida su insistencia antimonopolio y en favor de la competencia empresarial; creemos su laguna más importante el abandono práctico de la idea de la democracia industrial. (N. de la R.)

(1) *The Limits of Growth*, por Donella M. Meadows y varios. Ed. Earth Island, London, 1972, 265 págs.

base teórica muy débil y, debido a esto, es posible cuestionar este informe en los puntos más importantes.

- 1) Las relaciones entre producción y contaminación ambiental, que sirven de base al informe del Club de Roma, no se pueden deducir simplemente de las estadísticas del pasado y proyectarlas hacia el futuro, ya que en el pasado se formularon escasas políticas de protección del medio ambiente. La protección del medio ambiente puede ser mejorada por leyes, preceptos y prohibiciones expresas por parte del Estado, así como por incentivos basados en una política tributaria que impulse métodos de producción menos perniciosos para el ambiente y castigue a aquellos métodos que signifiquen una carga para el medio. Además, el Club de Roma no considera mucho el avance tecnológico en el campo de la protección del medio ambiente.
- 2) Todas las estimaciones de reservas de materias primas hechas en el pasado han resultado falsas. Según una estimación de 1948, las reservas mundiales de plomo, cinc, mercurio, oro y cobre se debieron haber agotado hace algunos años; las reservas de níquel debieron agotarse en 1975. La historia de los pronósticos sobre las reservas energéticas, es una historia de falsos pronósticos. En 1925 se pronosticó que las reservas mundiales de petróleo se agotarían en cincuenta años. Según esto, la última gota de petróleo debió haberse consumido en 1975. El geólogo americano Mather profetizó en 1947 que las reservas de petróleo se acabarían dentro de los veinticuatro años siguientes. Y aunque el consumo de petróleo ha aumentado de forma más fuerte que lo calculado por Mather, las reservas no están en ningún caso hoy agotadas. Aun en 1957, pronosticó la C.E.C.A. un gran déficit de carbón y propuso la excavación de nuevos pozos. Ya en 1958 comenzó la crisis del carbón, pero no porque escaseara, sino debido a una sobreproducción.
- 3) La problemática en la determinación de las reservas de materias primas consiste en que se pueden calcular sólo a base de yacimientos conocidos, ya que lo desconocido, naturalmente, no puede ser calculado. Un segundo problema consiste, en que el hecho de que valga la pena explotar un yacimiento depende fuertemente del avance tecnológico logrado en la explotación de estos yacimientos y del precio de las materias primas producidas. Mientras que en el siglo pasado los minerales de cobre eran explotados sólo cuando mostraban una riqueza del 5,2 por 100, en el primer decenio de este siglo la riqueza necesaria para que una explotación fuera rentable era del 2,06 por 100 y este límite bajó a un 0,8 por 100 en los años cincuenta. Según un estudio, que toma los precios de 1971 como base, hecho por expertos alemanes, la explotación de nódulos de manganeso podría ser ya hoy rentable, si se procesara en cantidades suficientes. Se teme, sin embargo, que

el aumento en la oferta de estos minerales haga bajar su precio en forma considerable. Aquí, es el mecanismo de precios el que evita una explotación prematura de las reservas.

- 4) La demanda de materias primas no se determina por los productos acabados que con ella se fabrican, sino que depende, en una Economía de Mercado, principalmente de los precios relativos, cuyos cambios inducen a sustituir una materia prima escasa, por una más abundante, así como también incita a un uso más económico de las materias primas más escasas. Así, el encarecimiento constante del estaño desde hace decenios, ha llevado a que éste sea sustituido en varios sectores de la economía por aluminio o resina sintética (como, por ejemplo, en latas de conservas). Aislamientos térmicos caros sólo se hacen rentables cuando el precio de la energía también es alto. Cuando la energía es barata, un aislamiento caro significa muchas veces una dilapidación de materias aislantes.
- 5) El crecimiento económico está vinculado, precisamente en economías ricas, a la introducción de nuevos productos en el mercado cuyo valor no guarda ninguna relación con la cantidad de materias primas que estos productos contienen. Por el avance tecnológico se ha logrado mejorar la capacidad para satisfacer necesidades de algunos productos y, a la vez, reducir las cantidades de materias primas y energía necesarias para producir y mantener estos productos. A pesar del mayor rendimiento de los automóviles hoy en día, por ejemplo, se necesita menos acero para su construcción y menos gasolina para su funcionamiento que para los automóviles de los años veinte.
- 6) También en el sector agrícola existen problemas más bien de sobreproducción que de déficit en la producción, debido a los avances en la productividad. La modernización de la agricultura en los países subdesarrollados podría aumentar considerablemente el rendimiento agrícola por hectárea de estos países.

Después de haber llegado a la conclusión de que una disminución en el ritmo de crecimiento no es en ningún caso necesaria, quisiera entonces enumerar los aspectos positivos de un crecimiento fuerte. La mejora en el nivel de vida, en cuanto está directamente vinculada al crecimiento, es tanto más importante, cuanto más bajo sea el ingreso *per cápita* de la población. Pero también en economías con un nivel de vida alto, es más fácil solucionar problemas económicos y sociales si se cuenta con un crecimiento económico fuerte que en una situación de estancamiento. Cambios estructurales, producidos por el avance tecnológico, cambios en la estructura de las necesidades y en la división internacional del trabajo, son más fáciles de llevar a cabo, cuanto más fuerte sea el crecimiento económico, ya que, en el mejor de los casos, bastarían

diferentes tasas de crecimiento en los diferentes sectores para llevar a cabo estos cambios. Es, por lo menos, más fácil absorber las fuerzas de trabajo liberadas por los sectores de la economía que van perdiendo importancia, cuantos más sectores con tasas de crecimiento altas aumenten sus necesidades de mano de obra. También la redistribución de la renta choca con menos problemas sociales cuando en una economía creciente ningún grupo se enfrenta a una reducción de su ingreso, sino con menores porcentajes de incremento de sus ingresos comparado con los de otros grupos. Cuando los sindicatos y los empresarios se han acostumbrado a ciertas tasas de aumento de los sueldos y salarios, se llega fácilmente a conflictos sociales, si debido a una disminución en el crecimiento económico también se debe reducir la tasa de crecimiento de los ingresos. Finalmente, el uso de factores de producción se puede canalizar más fácilmente hacia inversiones sociales o mejoras en la protección del medio ambiente con una tasa de crecimiento alta.

### *Al crecimiento por la competencia*

El crecimiento económico no se alcanza con sólo fijar un objetivo de crecimiento, digamos un 5 por 100, y luego aumentar la demanda con una política financiera y monetaria expansiva hasta haber logrado el objetivo de crecer un 5 por 100. De esta manera, se lograría un crecimiento nominal de un 5 por 100 o aún más, pero una buena parte de esta tasa de crecimiento estaría compuesta de inflación. Por esto mismo, es un error cuando hoy los Estados Unidos exigen de la República Federal Alemana aumentar sus objetivos de crecimiento. No existe una teoría segura que facilite los instrumentos con los que se pueda alcanzar una tasa de crecimiento determinada. Influenciados por la teoría de crecimiento postkeynesiana anglosajona, economistas de muchos países parten de la base de que se puede calcular la cuota de inversión necesaria para alcanzar una cierta tasa de crecimiento real del producto nacional bruto. Sin embargo, investigaciones empíricas muestran que la relación entre cuota de inversión y crecimiento real del producto nacional bruto es bastante débil. Esto se observa en investigaciones estadísticas donde el coeficiente de correlación es positivo, pero muy pequeño. Hay muchos países donde la cuota de inversión ha ido aumentando a largo plazo, pero la tasa de crecimiento ha ido disminuyendo. La relación entre cuota de inversión y tasa de crecimiento real del Producto Nacional Bruto no se incrementa si se desglosa la inversión agregada en inversión por sectores. Por esto, la planificación sectorial de las inversiones tampoco puede lograr que la elevación de la cuota de inversión incremente el crecimiento económico. Francia e Inglaterra han tenido malas experiencias con esta planificación estatal de las inversiones de cada sector de la economía. En los cuatro primeros planes de la Planificación francesa, donde se llevó a cabo una intensiva

dirección indirecta de las inversiones, Francia tuvo tasas de crecimiento medias anuales de un 5 por 100, apenas considerables respecto al promedio de los países de la OCDE de un 4,5 por 100; mientras que la República Federal Alemana, sin aplicar un dirigismo estatal a las inversiones obtuvo tasas de crecimiento anuales de un 6 por 100. El deseo de alcanzar el objetivo de crecimiento a través de la expansión crediticia llevó a Francia en el periodo de los cuatro primeros planes, a tener tasas de inflación medias anuales de un 5,7 por 100, mientras la media de los países de la OCDE era de un 4,4 por 100 y la tasa de inflación en Alemania era de un 3,2 por 100. A pesar de estos fracasos, la planificación francesa tuvo una gran irradiación hacia el exterior. Así, Gran Bretaña intentó elevar sus tasas de crecimiento crónicamente bajas adoptando en los años sesenta el sistema de planificación francés. Ya el primer plan fue un fracaso. El crecimiento real del Producto Nacional Bruto fue de un 3 por 100, contra el objetivo planeado de un 4 por 100. En los diferentes sectores de la industria, las variaciones respecto al plan fueron aún mayores. Debido a las fuertes discrepancias entre el plan y la realidad, se publicó un segundo plan en el año 1965, aun antes de que terminara el primero. En el prólogo se llamó la atención sobre el hecho de que el plan era un importante avance para la política económica de Gran Bretaña. Se deseaba alcanzar un crecimiento en total de un 25 por 100 hasta 1970, partiendo en forma retroactiva desde 1964, es decir, se planeaba un crecimiento anual de un 3,8 por 100. Para cada sector de la economía se indicaba la tasa de crecimiento respectiva. Después de un año, las diferencias entre el plan y la realidad se hicieron cada vez más grandes. En vez del objetivo de crecimiento de un 3,8 por 100, se alcanzó sólo un 2,4 por 100 anual. De ahí en adelante, el tercer plan se limitó a dar directrices sobre el gasto público y prescindió del establecimiento de objetivos de crecimiento para el sector privado de la economía.

Tras la planificación del crecimiento, a través de la dirección sectorial de las inversiones, está la desconfianza hacia el poder del mercado de guiar las inversiones según las necesidades futuras de la economía. Así el ministro de Comercio noruego Brofoss declaraba en 1952: «Es necesario que los recursos escasos sean usados para aquellas inversiones que más aporten a un rápido incremento de la producción. El Gobierno es de la opinión, que no se puede confiar en el mercado para alcanzar este objetivo.» Es cierto que Noruega tuvo en los años cincuenta la cuota de inversión más alta de Europa, con un 30 por 100; pero, a la vez, una de las tasas de crecimiento real del Producto Nacional Bruto más bajas con un 3 por 100.

En la Economía Social de Mercado, por el contrario, se cree en la capacidad del mercado para dirigir en forma correcta no sólo la producción, sino también las inversiones. No es correcto afirmar que una cierta tasa de crecimiento económico sólo se puede alcan-

zar en la medida en que el Estado use determinados instrumentos. Al contrario, el crecimiento económico es, sobre todo, una consecuencia de un orden económico de mercado sin intervenciones estatales en la inversión, en los precios y en el comercio exterior. Cuanta más libertad haya en las decisiones empresariales, en la competencia con un mercado exterior libre y una estabilidad monetaria que asegure la economía de mercado, más alto será el crecimiento económico, como consecuencia de un buen sistema económico. La intervención del Estado debe centrarse en asegurar esa libertad, esa competencia y esa estabilidad. Pero no es posible predecir cuan alto será el porcentaje en la tasa de crecimiento en este sistema económico. La cuantificación de un crecimiento es también peligrosa, ya que lleva a políticas monetarias y financieras inflacionistas, cuando los gobiernos ven que en el transcurso del tiempo sus objetivos de crecimiento no están siendo alcanzados.

### *¿Por qué fomenta la Economía de Mercado el crecimiento?*

Si el Estado no interviene en el mercado, éste encuentra por sí solo la asignación óptima de los factores de producción. El mercado libre asegura las posibilidades de desarrollo de empresarios dinámicos y obliga a los empresarios a través de la competencia a un uso económico y cuidadoso de los factores de producción, a incrementar la productividad y a introducir innovaciones. Müller-Armack escribía a principios de los años cincuenta: «La competencia debe ser comprendida, en primer lugar, como un sistema para realizar el avance económico y tecnológico con las menores barreras posibles.» Este efecto estimulante para la economía fue reconocido hace ya doscientos años por Adam Smith. A mediados de los años veinte de este siglo estableció Schumpeter la teoría de que el crecimiento de los factores de producción es una condición necesaria pero no suficiente para el crecimiento. Según su teoría, es primordial para el desarrollo de la economía la aparición de empresarios dinámicos, que lleven a cabo innovaciones, que bajen los costos o introduzcan nuevos productos en el mercado, que satisfagan las necesidades del público mejor que los productos antiguos o que conquisten nuevos mercados en el país o en el exterior. En vista de que las innovaciones traen consigo un gran riesgo, la aparición de empresarios dinámicos es más o menos esporádica. Por sus innovaciones logran una posición semimonopolista en el mercado; la cual, sin embargo, no radica en una restricción de la competencia, sino en un mayor rendimiento de estos empresarios. Los demás empresarios del ramo se ven obligados a adoptar estas innovaciones o a llevar a cabo otras nuevas si no desean perder su segmento de mercado. La competencia en mercados innovadores es considerablemente más fuerte que en mercados pasivos, aunque el número de empresarios en estos sea muy grande.

Schumpeter examinó empíricamente su teoría en su trabajo «Business Cycles» en base a datos estadísticos de Alemania, Gran Bretaña y los Estados Unidos y descubrió que las innovaciones no fueron entonces resultado del fomento estatal, sino que lo fueron del rendimiento y trabajo de los empresarios. Schumpeter demuestra que las innovaciones en una producción creciente hacían bajar los precios, y que los beneficios de los empresarios dinámicos eran rápidamente absorbidos por la competencia de aquellos que imitaban sus ideas. Los empresarios pioneros sólo podían mantener su situación en el mercado cuando lograran superar nuevamente a sus imitadores. Según investigaciones de Mansfield, las innovaciones se extienden más rápidamente cuanto más alto sea el beneficio percibido por el innovador y menos concentración haya en ese sector de la economía.

Nuevos estudios al respecto hechos por Görgens y Neumann, han demostrado que los países con tasas de crecimiento más altas, son aquellos que tienen los empresarios más dinámicos y la competencia más intensa.

En base a estas teorías se puede concluir que la misión del Estado es posibilitar la entrada en el mercado a cualquier empresario. Para esto parece necesario eliminar cualquier barrera, ya sea privada o estatal, para entrar en cualquier mercado, es decir, eliminar la necesidad de una concesión estatal para el funcionamiento de una empresa, eliminar las limitaciones para el acceso al mercado de capitales, eliminar controles sobre las divisas y eliminar la planificación de las inversiones; es necesario también la prohibición de cárteles y la apertura del mercado interno al exterior. Además, los empresarios deben tener la oportunidad de elegir entre varias fuentes financieras, independientes entre sí, para buscar la ayuda financiera que necesiten. La competencia en el campo crediticio, por tanto, es tan importante como en la industria. Ya que las innovaciones son hechas muchas veces por empresarios que aún no estaban en el mercado, el Estado puede fomentar su desarrollo dando créditos y avalando la financiación de nuevas empresas. Estas ayudas estatales para la fundación de nuevas empresas existen desde hace tiempo en la República Federal Alemana.

En vista de que el riesgo que trae consigo una innovación, debe ir acompañado de posibilidades de beneficio, el Estado no debe enfrentarse a estos beneficios de forma hostil. Cargas tributarias altas sobre los beneficios hacen el riesgo menos atractivo y, como además reducen la base financiera de las empresas, reducen el desarrollo económico. Investigaciones de mis alumnos han demostrado que las inversiones tienen un efecto más positivo sobre el crecimiento económico cuanto más bajos son los impuestos sobre los beneficios y más fuerte la competencia. Por esto, el Estado puede elevar el crecimiento económico a través de su política tributaria, si los privilegios tributarios fomentan las inversiones y, al mismo

tiempo, evitan que la competencia se paralice por una inflación causada por un déficit presupuestario.

### *Intervencionismo y cárteles*

Es verdad que la política monetaria expansiva es apropiada para mejorar las condiciones de inversión, pero este efecto positivo se compensa de doble manera. Cuanto más grande sea el aprovechamiento de las capacidades instaladas, más lleva una política de expansión monetaria a un exceso de demanda, que reduce la lucha por segmentos del mercado. Si los oferentes son los reyes del mercado, si no tienen problemas de demanda, no tienen tampoco por qué esforzarse para aumentar sus ventas a través de innovaciones y reducción de costes. El uso del capital no es en este caso tan eficiente como en el caso de una fuerte competencia. Incluso ya antes de lograrse el pleno empleo, comienzan a subir los sueldos debido a las exigencias salariales de los sindicatos, estimulados por la inflación, mientras que la tasa de interés real es reducida o se mantiene a un nivel bajo debido precisamente a esta política de expansión monetaria. Este cambio en los precios relativos entre capital y trabajo favorece procesos de producción intensivos en el capital. De esta manera, se usa más capital por unidad producida de lo normal y con eso se aumenta el paro.

La política financiera estatal puede fomentar la inversión privada a través de subvenciones y franquicias tributarias, además de complementar las inversiones privadas con inversiones estatales. Mientras estos gastos públicos o reducciones de los ingresos estatales no sean financiados con inflación, el fomento de las inversiones a través de medidas financieras por parte del Estado no necesariamente estará vinculado a un exceso de demanda y la correspondiente reducción de la competencia. En todo caso, existe el peligro de que debido al fomento estatal de las inversiones, las decisiones con respecto a éstas no estén orientadas hacia el mercado, sino hacia las subvenciones o franquicias tributarias.

La productividad del trabajo puede ser mejorada incentivando la movilidad territorial de los trabajadores y su flexibilidad en el campo del trabajo, considerando que un fuerte crecimiento económico generalmente está vinculado a fuertes cambios estructurales; sectores de la economía, oficios y profesiones antiguos desaparecen; en su lugar aparecen otros. Una pirámide de ingresos inflexible o la congelación de las proporciones de los diferentes grupos de ingresos respecto al total, dificultan la adaptación entre la oferta y la demanda de trabajo en los diversos mercados de trabajo.

Una influencia positiva del fomento de la educación e investigación por el Estado sobre el crecimiento económico no se ha

obtenido estadísticamente. Esto se puede deber a lo incompleto de los indicadores de educación, pero también a que cierto tipo de educación es irrelevante o, más aún, inhibidora del crecimiento. La educación superior, sobre todo la universitaria, inhibe el crecimiento, cuando los graduados no encuentran un trabajo que corresponda a su nivel de conocimiento y efectúan su actividad de mala gana y peor que un trabajador que, debido a su educación, ponga menos exigencias en su trabajo.

El efecto del crecimiento de la ayuda estatal a la investigación en las empresas puede, tal vez, resultar incluso contraproducente, ya que las empresas subvencionadas pudieran no llevar a cabo investigaciones adicionales, sino que desviarán esos fondos hacia otros fines como, por ejemplo, la publicidad. Además, los medios financieros baratos y abundantes debilitan la cuidadosa planificación de los trabajos de investigación. Muchas veces el Estado cree que, para asegurar el uso económico de las subvenciones a la investigación, debe impedir investigaciones paralelas o coordinarlas a tiempo. Pero esto elimina la competencia en la investigación. La selección de los proyectos a subvencionar es más o menos aleatoria, ya que no existe una base teórica que muestre el desarrollo futuro del avance tecnológico. Porque si supiéramos ya hoy en qué campos se desarrollará el avance tecnológico en el futuro, no tendríamos que esperar a que en el futuro se hagan nuevos inventos, porque ya sabríamos que se va a inventar. La concentración muy común, también en la República Federal Alemana, de la ayuda estatal a la investigación en una selección de grandes empresas, produce distorsiones en las posibilidades de competir, sin que sea seguro que la investigación y desarrollo hecho en esas o en otras grandes empresas sea más eficiente que la investigación en empresas pequeñas o medianas.

Los cárteles pueden inhibir la baja de costos y la imitación de nuevas ideas de tres maneras:

- 1) Limitan la competencia entre los miembros del cártel y, con ello, alivian la presión para bajar los costos, o la eliminan completamente.
- 2) Están en situación de reducir el número de imitadores a los miembros del cártel, ya que por su poder en el mercado sobre los distribuidores y proveedores pueden boicotear a nuevos imitadores, o pueden sacarlos del mercado mediante una venta temporal por debajo del precio.
- 3) De esta misma manera, pueden defenderse de innovadores. Pero esto es, sin duda, más difícil, debido a los nuevos productos o procesos de producción que se introducen, que requieren otros proveedores y otros canales de distribución;

aparte de que estos empresarios suelen ser más dinámicos que los empresarios miembros del cártel.

Acuerdos entre empresarios de forma horizontal pueden tener el mismo efecto sobre la competencia que lo citado anteriormente. Asumiendo el papel de proveedores y hasta de productores de materias primas o por concentración vertical desde el comercio al por menor, los oligopolistas pueden hacer prácticamente imposible la entrada en este mercado para nuevos empresarios. Acuerdos entre empresarios con programas de producción diferentes no tiene por qué significar una modificación directa del mercado, pero, debido a convenios de compensaciones mutuas de las pérdidas, están en situación de afectar a los precios de otras empresas y expulsarlas del mercado. En un caso extremo, se puede lograr así una posición monopolista para ciertos productos. La prohibición de cárteles, de prácticas monopolistas y el control de las fusiones entre empresas, son medidas apropiadas para mantener la competencia entre los imitadores y dificultar la defensa de la posición de las empresas ya establecidas contra los innovadores. La prohibición de prácticas monopolistas sirve, además, para evitar que empresarios pioneros en algún campo se protejan de los imitadores y eviten su entrada al mercado. Para asegurar el abastecimiento de materias primas y de piezas a productores nuevos en el mercado en caso de escasez, se debería, en el caso de un proveedor que domine en el mercado, obligarle a abastecer a todos los demandantes por igual.

### *Crecimiento y política a corto plazo*

Para terminar, algunos comentarios sobre la relación entre política de crecimiento y política coyuntural.

Si se logra el control oportuno del ciclo a corto plazo o coyuntural, el crecimiento económico podrá ser más continuo y alcanzar durante un largo plazo tasas crecientes, ya que se evitarían inversiones erróneas y la subutilización de capital y trabajo en la depresión. Además, las inversiones serían mayores, ya que menores variaciones en las tasas de crecimiento la seguridad en los pronósticos es mayor, lo cual juega un papel importante en la toma de decisiones empresariales.

Por otro lado, según Kaldor, la fuerza de las variaciones coyunturales y la magnitud del crecimiento económico a largo plazo pueden deberse a la misma causa, esto es, a una mayor tendencia a invertir por parte de los empresarios dinámicos. En países donde los empresarios no son dinámicos, las variaciones coyunturales y el crecimiento económico a largo plazo son menores según Kaldor que en aquellos países donde los empresarios son muy dinámicos. Tanto es así que, en estos países, las variaciones coyuntu-

rales son muy fuertes y las tasas de crecimiento altas a largo plazo. Según esto, debería esperarse una fuerte correlación positiva entre el grado de variación coyuntural y la tasa de crecimiento del producto nacional real a largo plazo. El examen empírico de esta relación muestra que en países desarrollados existe una correlación negativa entre la magnitud de la tasa de crecimiento a largo plazo y el grado de las variaciones coyunturales. Según esto, una buena política coyuntural es al mismo tiempo política de crecimiento. Correspondientemente, se puede comprobar que la tendencia a la baja de las tasas de crecimiento en la República Federal Alemana desde finales de los años cincuenta está vinculada a variaciones coyunturales cada vez más fuertes, producidas por una mala política a corto plazo. (Paralización de la política coyuntural monetaria debido a tipos de cambio fijos y convertibilidad libre de la moneda.)

En una Economía Social de Mercado la política de crecimiento no consiste en crear y llevar a cabo planes de crecimiento cuantificados, sino en crear un orden de competencia que contenga incentivos y presiones para aumentar el rendimiento; en una política de balanza de pagos que haga posible el libre comercio con el exterior, si es posible a través de tipos de cambio flexibles; en la lucha contra la inflación para evitar una sobredemanda y una inflación de costes y, por último, en una buena política coyuntural. Incongruente con una Economía Social de Mercado y, además, inhibidor del crecimiento, es el dirigismo sectorial estatal de las inversiones, así como el registro obligatorio de las inversiones, problemas que se encuentran actualmente en discusión en la República Federal Alemana. Estos dos últimos factores deterioran la competencia y las actividades innovadoras. Después de todo, una condición para una fuerte competencia es el temor de los empresarios a que sus competidores los expulsen del mercado o, al menos, les quiten parte de su segmento en éste. Debido al conocimiento de las intenciones de inversión de los competidores, esta incertidumbre se elimina y, con ella, la constante presión de rendir más. Por otro lado, los empresarios dinámicos dudarán en llevar a cabo inversiones que los pongan en una situación ventajosa en el mercado, ya que si deben inscribir las inversiones, los competidores harán inversiones similares si cuentan con esta información.

Algunas experiencias de la cogestión en la industria siderúrgica y carbonífera alemana muestran que la cogestión tiene el efecto de hacer aumentar la concentración, de inhibir las innovaciones y de retrasar las decisiones empresariales. Los representantes de los sindicatos manifiestan una postura favorable frente a la concentración, ya que una empresa más grande promete mayor seguridad en los puestos de trabajo. Frente a las innovaciones, la presión de los sindicatos es negativa, ya que la innovación trae consigo la racionalización y los sindicatos temen una reducción de los puestos de trabajo. Es verdad que la racionalización amenaza

puestos de trabajo en algunas empresas, pero, a la vez, la demanda creciente de bienes de inversión aumenta la demanda de fuerzas de trabajo en la industria productora de estos bienes de inversión. Además, si, debido a la innovación, la demanda del producto aumenta más que la productividad del trabajo, esta empresa aumentará la cantidad de personas ocupadas. Así, por ejemplo, para la fabricación de teletipos electrónicos, se ocupaba menos mano de obra que para los modelos existentes, pero la firma Siemens, productora del aparato, debía aumentar su mano de obra debido a que la amplia gama de posibilidades de uso del nuevo modelo aumentó fuertemente las ventas de éste. Decisiones empresariales pueden ser demoradas debido a la cogestión, ya que la toma de decisiones es más lenta cuanto más personas estén implicadas en el proceso de toma de decisiones.

Cuando muchas veces se exige que la política económica no eleve el Producto Nacional Bruto, sino la calidad de la vida, debe considerarse que la calidad de la vida, en la medida en que puede ser determinada por indicadores sociales, tiene la mayoría de las veces una altísima correlación positiva con el Producto Nacional Bruto *per cápita* de la población. Esto no excluye la necesidad de aplicar, junto con una política de crecimiento, una política que aumente la seguridad social e iguale las diferencias de ingresos muy fuertes, mientras estas diferencias en los ingresos provengan de desigualdad de oportunidades en los orígenes sociales y no en diferencias en el rendimiento.

# BIBLIOGRAFIA

## 11 PSICOLOGIA

LOUIS CORMAN: *La interpretación dinámica en psicología*, Ed Herder, Barcelona, 1977, 129 pp.

El autor concibe a la vida como una fuerza en expansión, crecimiento y plenitud. Esta concepción dinámica del ser la aplica a las operaciones intelectuales, al carácter, a los test proyectivos, a la morfopsicología y a la educación.

El contrapunto de esta concepción dinámica es la concepción estática del ser. Y en esto está precisamente la originalidad de esta obra, al dar una visión rica, constructiva y unitaria del hombre, opuesta a la visión empobrecida, mutilante y parcial, que viene de una concepción estática de la psicología; y de esta concepción-estática y congelante todos tenemos más quizá de lo que imaginamos.

Corman presenta en esta obra algo que es muy obvio, como es el hecho de que el hombre es una unidad creciente de vida y fuerza, pero en las ciencias sociales y humanas esta realidad se olvida frecuentemente; es el punto de vista estático, empobrecedor, congelante y paralizante del ser humano lo que más frecuentemente se nos da en los contenidos de esas ciencias; y lo más grande es que los autores, nosotros mismos, no nos damos cuenta de ello. Por eso Corman, al recordarnos que el hombre es una unidad dinámica y armónica, nos coloca en el sendero de lo real, de la verdad, en el sano sendero de la vida.—J. L.

MICHEL CORNATON: *Análisis crítico de la no-directividad*, Ed. Marsiega, Madrid, 1977, 198 pp.

A partir de 1970 comenzó a publicarse en España un número creciente de obras sobre el tema e incluso sobre experien-

cias realizadas en el campo educativo en varias universidades españolas y en una escuela profesional. Asimismo, sobre esta materia de la no-directividad se encuentran trabajos en las revistas educativas, y los dedicados a esta tarea aprecian un interés cada vez más extendido por sus aplicaciones entre los educadores y animadores socioculturales. La no-directividad nace en el terreno de la psicoterapia y se trasplanta al campo de la pedagogía, siendo abundantes las obras que exponen los fundamentos teóricos y las aplicaciones prácticas en estos dos sectores. En cambio, se juzga que esta obra considera la no-directividad en toda su amplitud. Comienza el autor por ofrecer una visión resumida de las corrientes psicopsicológicas que han servido de fundamento a la no-directividad, en la parte primera; en ella, en cuanto a las prácticas no-directivas, se habla de la Psicopsicología de los Grupos, según Mayo, Moreno y Lewin; se escribe de las aportaciones de Rogers; se añaden las pedagogías libertarias y el análisis institucional. Se completa la obra ofreciendo en la segunda parte el análisis crítico de la no-directividad considerada desde diferentes sectores de influencia y aplicación (psicología, pedagogía, sociología, filosofía, política y ética). Se añade una buena bibliografía reciente sobre el tema.—M. B.

JOHN DOLLARD y NEAL E. MILLER: *Personalidad y psicoterapia*, Desclée de Brouwer, Bilbao, 1977, 492 pp.

Este libro está dirigido a estudiantes, profesores e investigadores en los campos de la personalidad, neurosis, psicología anormal y psicoterapia. También se ofrece el libro a círculos de adultos inteligentes que están al día en los nuevos hechos de la ciencia de la personalidad humana. Cree el autor que la mayoría de las ideas de este libro son hipótesis, base para la investigación, y no principios pro-

## BIBLIOGRAFIA

bados, y que no ha sido posible formular estas hipótesis de forma rigurosa, sistemática y cuantitativa, como sería deseable. Cree en la necesidad de una nueva investigación en la situación terapéutica misma, y piensa que su análisis está basado en la forma en que la neurosis y la psicoterapia aparecen en la propia cultura. El libro trata de contribuir a la creación de una base psicológica en relación con una ciencia general del comportamiento humano. Con este fin se han pretendido aunar tres corrientes psicológicas distintas; una de ellas es el psicoanálisis, el cual fue iniciado por Freud y llevado a cabo por muchos de sus grandes discípulos, maestros en el arte de la psicoterapia. Otra de las corrientes surge del trabajo de Pavlov, Thorndike, Hull y un gran número de otros psicólogos experimentales; estos autores aplicaron la exactitud del método científico-natural para el estudio de los principios del aprendizaje. Finalmente, se han utilizado las normas de la moderna ciencia social, que se consideran cruciales a la hora de describir las condiciones bajo las cuales aprenden los seres humanos. El fin último de este libro es el de combinar la vitalidad del psicoanálisis, el rigor del laboratorio científico-natural y los hechos relacionados con la cultura. El autor cree que una psicología de este tipo debería ocupar una posición fundamental en relación con las ciencias sociales y las humanidades.—M. B.

### 172 ETICA SOCIAL

BRIAN WREN: *Educación para la justicia*, Ed. Sal Terrae, Santander, 1977, 223 pp.

La justicia es hoy para la humanidad un problema clave a todos los niveles. Por ello, constituye, ciertamente, un problema educacional urgente. El autor pretende, en su obra, agudizar en nosotros la conciencia de la injusticia e impulsar a una acción contra ella, a partir de la tarea educacional. Pero este aspecto de la educación, que, a juzgar por el título, podríamos esperar constituye el contenido central de la obra, queda reducido en ella a los planteamientos iniciales y a una «postdata» interesante que se nos ofrece al final.

En estos planteamientos iniciales se expone cómo lograr una conciencia crítica y

las implicaciones que tiene una educación como diálogo. Wren expone, seguidamente, un análisis sobre la justicia, en el pensamiento racional y en la fe cristiana, para continuar con la exposición de las implicaciones entre justicia, poder y conflicto —tema que desarrolla desde distintos ángulos—la opresión cultural, el despertar de los oprimidos, etc., y describir en el capítulo 9 los distintos puntos de vista, desde las diversas opciones políticas, ante la injusticia. El autor defiende, como opción personal, un socialismo fundamentado en el diálogo al que llama, siguiendo a Freire, socialismo radical.—B. I.

### 2 RELIGION

HUALDE, ANTONIO CARLOS y EQUIPO DE PASTORAL: *El joven latinoamericano. Hacia un análisis psicológico, ideológico y social de los jóvenes y su mundo*, Ed. Paulinas, Bogotá, 1976, 270 pp.

El autor, con un equipo de quince pastoralistas de la juventud, nos ofrece un estudio sobre la juventud en general y, en concreto, sobre la juventud latinoamericana. El trabajo es como un pequeño tratado sobre la juventud; estudia los aspectos psicológicos, antropológicos, sociológicos y religiosos del joven. El valor mayor de este libro es la experiencia de los autores, sacada del contacto con la misma juventud. Si se hace un enmarque teórico de los problemas es para después bajar al concreto de las situaciones y desde allí intentar dar una respuesta humana y cristiana a las realidades que se van planteando.

Es un gran trabajo del que podrán beneficiarse todos aquellos interesados por la problemática juvenil.—J. L.

LLUIS DUCH: *Historia y estructuras religiosas*, Ed. Bruño, Ediciones Dom Bosco, Madrid-Barcelona, 1978, 144 pp.

Este libro es una aportación al estudio de la fenomenología de la religión. El autor reconoce que una exposición exhaustiva de esa cuestión está muy alejada de las posibilidades reales de este estudio. Se limita a enumerar los aspectos más

importantes que deberían tenerse en cuenta en una investigación antropológica de la religión. La perspectiva que se adopta para practicar la antropología es la que ofrece la fenomenología de la religión. A lo largo de la exposición se podrán ver las enormes dificultades que conlleva el ejercicio de esta disciplina en su esfuerzo por comprender los fenómenos religiosos. Pero, aplicada con discernimiento, la fenomenología de la religión es un instrumento capaz de iluminar y comprender algunas dimensiones muy importantes de ésta, que de otro modo permanecen inexploradas y sin posibilidad de tematización. En nuestros días, el estudio de la religión como parte integrante de la antropología puede llevar a término una labor de gran relevancia frente a los anti-humanismos que hoy pululan en amplias zonas de la cultura occidental, y puede convertirse en una apología de lo humano. Se ofrece en este libro un panorama histórico que dé razón de la génesis de la fenomenología de la religión. Se estudian los orígenes del estudio científico de la religión. También se considera la cuestión de la fenomenología filosófica. Se hacen notar las insuficiencias metodológicas y los diversos prejuicios que han lastrado las producciones de la fenomenología clásica de la religión y se ofrece la comprensión de la fenomenología de la religión en un esfuerzo por situarla en el ámbito de la antropología y en diálogo con las distintas ciencias humanas.—M. B.

LEONARDO BOFF: *El destino del hombre y del mundo*, Ed. Sal Terrae, Santander, 1978, 206 pp.

El autor trata en su obra un tema fundamental: la vocación humana. Lo hace con gran sensibilidad ante la realidad cambiante que impone hoy, al ser humano, nuevos desafíos y le llama a realizar nuevas tareas en la historia. Y, sobre todo, desde una perspectiva abierta al misterio de toda persona humana, llama a dar una respuesta cuya plenitud incluye la relación total con la realidad, que tiene su sentido último en un Dios Padre y Creador.

Leonardo Boff, a través de una reflexión ágil, sencilla y directa, se enfrenta con el sentido latente de la realidad, y le ayuda a ello la fe, presentada por él como la actitud positiva que encierra «un sí y un amén a la bondad de la vida». Este sentido positivo de fe se mantiene a

lo largo de toda la obra y en su afirmación del futuro como tarea del hombre. «En el camino se encuentra la llegada», será la conclusión de su obra. A lo largo de ella se acerca en su reflexión: a la vocación trascendente del ser humano, a su vocación terrena, a la tarea que está llamado a realizar y a los diversos modos de llevarla a cabo. Las profesiones, los servicios y los diversos estilos personales de vivir la vocación sacerdocio, matrimonio, vida religiosa completan su obra.

En un momento de búsqueda de sentido a la existencia, personal y colectiva, el pequeño libro de Boff, presta un servicio, al ofrecernos, con fina sensibilidad actual y clara postura de un creyente, lo absoluto y lo relativo, de la vocación humana, sin divorciar en ningún momento la tarea intrahistórica de la gran vocación cristiana, que se realiza en ella, y más allá de ella. En todo momento su esfuerzo se dirige a desvelar la relación total con la realidad: el mundo, los hombres como hermanos, Dios como Padre y Creador.—B. de I.

ANTÓN GRABNER-HAIDER: *Análisis lingüístico y pedagogía de la religión*, Ed. Verbo Divino, Estella, 1976, 297 pp.

Andrés Ortiz-Osés tiene una introducción de 36 páginas sobre la racionalidad y religión. El libro se distribuye en dos partes hasta algún punto contrapuestas: la primera, netamente teórica, confronta a la religión y a su metalenguaje, la teología, con el análisis científico-lingüístico prototípico de la actual ciencia y conciencia crítica; en la segunda, netamente práctica, se confronta el autor con el problema de la pedagogía de la religión. La pedagogía de la religión, se piensa, está muy relacionada con el lenguaje, pero se juzga que el lenguaje no es sólo el medio de la comunicación y de la comprensión, sino que constituye a veces el medio de una serie de malentendidos y de perturbaciones. De ahí que se plantee el problema de si la crisis de la enseñanza de la religión, la crisis de la fe, e incluso de la religión y de la Iglesia, no tendrán su origen en un lenguaje aplicado erróneamente. Así, en la primera parte, se tratan cuestiones de teoría lingüística: análisis lingüístico (sintaxis, semántica, pragmática); sobre la evolución del análisis lingüístico: el racionalismo crítico, hermenéutica y meta-hermenéutica, gramática

## BIBLIOGRAFIA

generativa y semántica. En la segunda, se da la aplicación a la pedagogía de la religión: teoría de las ciencias; peculiaridad del lenguaje religioso; el paradigma de la situación de apertura en la pedagogía de la religión; el aprender cognoscitivo y el aprender afectivo en la enseñanza de la religión, con ejemplos y secuencias docentes.—M. B.

### 301 SOCIOLOGIA

GAIL SHEEHY: *Las crisis de la edad adulta*, Ed. Pomaire, Barcelona, 1978, 618 pp.

Uno de los atractivos originales de este libro lo constituye su misma temática. Casi por primera vez se estudian en él con detalle las crisis posteriores a la adolescencia. La autora, movida por un análisis introspectivo de sus propias experiencias personales y por una auténtica vocación para este tipo de trabajo, analiza, estudia y presenta una serie de conclusiones, sobre las transformaciones que experimentamos los seres humanos a partir de los treinta años.

Lo hace con una pluma ágil, a veces con sentido del humor, y siempre con una fina sensibilidad a los mecanismos profundos de las personas entrevistadas, que va presentando a lo largo de la obra. Esta se lee con interés y facilidad.

Cada persona, aun siendo diferente de las demás, vive en su individualidad unas experiencias «constantes» que se dan en todos los seres humanos a medida que la vida avanza: la sensación de un «tiempo» ya vivido y de una «meta final» por fuerza más cercana, las experiencias de fracaso o de éxito, las sorpresas y decepciones ante el cambio de los «otros» con quienes compartimos la existencia, etc. Conocer las «crisis» de maduración del ser humano puede ser una gran ayuda para asumir la angustia personal ante ellas cuando se reconocen en la propia existencia. En este sentido la obra de Gail constituye una valiosa aportación para crecer en el conocimiento de los mecanismos físicos y psicológicos que influyen en la conducta humana.—B. I.

AMANDO DE MIGUEL: *El poder de la palabra. Lectura sociológica de los intelectuales de Estados Unidos*, Ed. Tecnos, Madrid, 1978, 376 pp.

Este libro es el fruto de una gran experiencia sociológica y de un año de reflexión y estudio del autor en los Estados Unidos. Estudia a los intelectuales de ese gran país; los intelectuales, en concreto, que en los años 70 escribieron regularmente en los libros y en las revistas sobre materias que afectan a la política y a la sociedad.

El autor plantea nítidamente el objetivo de su trabajo: «El móvil central de mi investigación—lo que en la jerga profesional llamamos hipótesis—es muy estricto: la demostración de que los intelectuales no son un estrato 'flotante', sin intereses, como se deriva de la clásica formulación de Mannheim.» Al contrario, lo que les caracteriza es la permanente relación con el sistema de poder, bien para criticarlo o para justificarlo. Es, por tanto, el de la intelectualidad un estrato bien interesado y por eso mismo interesante.»

El interés de esta obra es grande. Primeramente, es la selección del tema, los intelectuales, en cuanto que éstos son creadores de un tipo de «palabra» que lleva consigo el poder de transformar, a la larga, el mundo de los hombres. Esa palabra que, como indica el autor, a veces está «por las nubes», es capaz, también, a veces, de transformarse en agua y empapar, fertilizar y dar vida a la tierra. El haber escogido los intelectuales de los Estados Unidos, y de los años 70, es otra fuente de interés; además, si un país es fruto, o si se quiere, creador de sus intelectuales, Estados Unidos es, hoy por hoy, la nación más poderosa del mundo, la que ofrece de hecho una riqueza admirable de intelectuales, y que favorece, por el instinto crítico de los americanos, la floración rica de esos críticos del poder.

Es claro que el punto de vista del estudio está lleno de realidad y de sugestividad: los intelectuales, como radicalmente proyectados hacia el poder, ya sea para ponerse a su izquierda o a su derecha, para aprobarlo o para criticarlo, pero nunca para quedar indiferentes o asépticos. Esto es una realidad; realidad que en el caso de esta obra la vamos viviendo en

los escritos de esos autores que el profesor De Miguel va analizando y cuya amplísima bibliografía va citada al final del libro.

También es una cierta novedad el estilo sociológico del autor; el haber escogido el tipo de análisis «cualitativo» más que el «cuantitativo-estadístico». El tipo cualitativo de análisis va más por la profundización de los hechos humanos, se pretende más calar muy dentro que exponer datos hacia afuera. Las fuentes del trabajo, la bibliografía escrita de los autores en los años 70, se presta mucho más a este método sociológico de análisis. De todas maneras, el autor, mediante una encuesta, se pone en contacto personal con un núcleo de intelectuales que vitalizan la experiencia de fuentes escritas.

Toda la obra está llena de sugerencias, de experiencias, de reflexiones que son continuamente enriquecedoras para el lector español, aun para aquel que se siente lejos de los intelectuales americanos.

En el capítulo 10, Amando de Miguel, honradamente toma postura como intelectual, ya dentro de nuestro campo ibérico. Una vez que él ha analizado y situado la postura de los demás, él «a su manera» también se sitúa.—JULIÁN LÓPEZ.

### 323 POLITICA INTERIOR

*Navarra ante los Estatutos. Introducción documental (1916-1932).*

Selección y estudio preliminar por Víctor Manuel Arbeloa, Editorial ELSA, Pamplona, 1978, 329 pp.

En estos momentos de agitación política en Navarra sobre su integración o no en Euzkalerria, no puede ser más oportuna la publicación de esta serie de documentos sobre paralela discusión en torno al Estatuto Vasco-Navarro de los años treinta. El problema estuvo planteado en términos muy parecidos a los actuales: ¿Navarra en Euzkadi? ¿Reintegración foral? ¿Estatuto Navarro? Los documentos acopiados siguen la marcha del asunto desde el proyecto de Estatuto de 1917 a los resultados de las elecciones generales de 1933. En la votación definitiva del 19 de junio de 1932, votaron a favor del

Estatuto Vasco Navarro los vocales de 109 ayuntamientos navarros, representando a 135.582 habitantes; votaron en contra 123 pueblos, con 186.666 habitantes; se abstuvieron 35 pueblos, con 28.859 habitantes; no asistieron representantes de 18 ayuntamientos. Ganaron, pues, los no integracionistas. Buena es esta referencia, sin duda, para clarificar y partir de las raíces históricas de los debates actuales. Ya en 1930 Navarra estuvo dividida al 40-60 por 100 en el tema de Euzkadi; ésta es, a nuestro juicio, la afirmación fundamental que prueba y aporta el libro. En él la labor de Arbeloa, en su trabajo introductorio, es sobre todo de guía experimentado y de puesta en escena de las pasiones, relaciones y personajes que se movieron en torno a los documentos.—J. G.

### 332 FINANZAS

BARRERE, ALAIN: *Economía Financiera* (T. II, Vol. I), Ed. de Derecho Financiero, Madrid, 600 pp. Traducción de Juan Fco. García Moreno.

El punto de partida de este extenso volumen del conocido profesor francés de la Universidad de París es el siguiente: en los países con una economía de libertad de empresa y de libre iniciativa, el llamado sector público no es propiamente uno de los sectores de la economía de mercado; no son homogéneos en ella el sector público y el sector privado; constituyen en realidad dos economías de naturaleza distinta: economía de intercambio regida por la oferta, la demanda y el precio, el sector privado; economía de asignaciones, modelada por los impuestos, las prestaciones públicas y el poder coactivo, el sector público. Estos dos tipos de economía no solamente son distintos, sino irreductibles entre sí. Esto supuesto, está dedicado el vol. I al estudio de cómo lograr en la práctica la compatibilidad entre la economía pública y la economía privada, y al análisis riguroso y preciso de los flujos constitutivos del circuito financiero, a sus relaciones con el circuito económico como derivados de él y a los métodos de compensación para el logro de la armonía. Es una importante contribución técnica

al estudio de la economía financiera, en primer término, y, sobre todo, a su integración unitaria y armónica en el conjunto de la economía nacional.—J. G.

### 3351 MARXISMO. SOCIALISMO

CARLOS HUGO DE BORBÓN PARMA:  
*La vía carlista al socialismo autogestionario*, Ed. Grijalbo, S. A.,  
Barcelona 1977, 387 pp.

El alto presidente del Partido Carlista, don Carlos Hugo, nos presenta en este libro el proyecto carlista de socialismo democrático. Al propio R. Garaudy, prologuista, parece le sorprende la evolución interna de este partido y trata de explicarlo con una bonita frase: «Un río sólo es fiel a sus fuentes si fluye hacia el mar.» Piensa el autor que el liberalismo político es democrático, pero que el liberalismo económico es dictatorial; que es preciso, por lo mismo, encontrar un sistema para superar esta contradicción entre las estructuras políticas y las estructuras económicas en occidente. El sistema cree encontrarlo en la vía autogestionaria. Mas no es suficiente, opina, la autogestión en la empresa y el que haya una extensa red de empresas autogestionadas; la democracia económica no viene sólo con eso, como lo demuestra la experiencia yugoslava. Es la autogestión global de la sociedad, en sus dimensiones política, social, cultural, económica, etc., la que piensa el Partido Carlista logrará una sociedad verdaderamente unida y democrática. Todo el libro está dedicado al análisis de la atquitectura, instituciones y relaciones propias de tal tipo de sociedad en un conjunto acabado y armónico. Llama poedrosamente la atención la unidad y coherencia de todo el libro, como «estrella a la que atar el arado», podemos estar bastante de acuerdo aun los no miembros del Partido Carlista. Pero, ¿cómo convertir una utopía a muy largo plazo, imprecisa o inédita en muchas de sus piezas, en un programa inmediato de acción política?—J. G.

JOSÉ MARÍA GONZÁLEZ RUIZ: *Marxismo y cristianismo frente al hombre nuevo*. Ed. Marova, Madrid, 1978, 207 pp.

El autor se encuentra ante el hecho de que hace años las palabras marxismo y cristianismo se contraponen, se oponen se acercan, se alejan, convergen, se confunden. Ante tal complejidad, se aportan puntos de vista. Ha tenido la oportunidad de asistir a diálogos entre cristianos y marxistas. Tiene, pues, una notable experiencia. Afirma que es difícil saber, cuando se habla de cristianos marxistas, de qué cristianismo y de qué marxismo se trata. El libro está inspirado en la conciencia de la preocupación que existe por el hombre nuevo; no cree que el cristianismo se tenga que presentar como un modelo racional y científico de hombre nuevo, pues su fe no segrega un tipo esencial de humanidad; se atiene a lo que afirma el Concilio: «Somos testigos de que nace un nuevo humanismo, en el que el hombre queda definido principalmente por su responsabilidad hacia sus hermanos y ante la historia.» Las reflexiones que se hacen sobre el sentido cristiano de la promoción humana se presentan sencillamente como reflexiones cristianas. Se expone la crítica marxista de la fe cristiana, o sea, los reproches que el marxismo ha opuesto a la validez del cristianismo en orden a operar la promoción humana, llegando a afirmar que Cristo no fue necesario al cristianismo, y que no es el cristianismo, sino su degradación lo que ha sido el opio del pueblo; hoy hasta se pregunta si el ateísmo es esencial al marxismo. El autor aporta sus precisiones. Luego sigue el estudio del esfuerzo humano, el cual, según el marxismo, está orientado hacia la construcción del hombre genérico y, según la filosofía religiosa y los quietismos religiosos, sólo sirve para preparar el vuelo del espíritu; muestra el autor que el esfuerzo humano sirve para preparar la plenitud humana de cada individuo, alcanzable en la resurrección escatológica. Sigue luego el estudio del Dios de la fe cristiana y se señala el ateísmo como peligro inconsciente en una sociedad fari-saicamente cristiana. Luego se estudian puntos eminentemente positivos: la fe cristiana como postura existencial de autoconstrucción; la moral del amor fraterno y la Iglesia del amor; todo el hombre y todo hombre como objeto del amor al prójimo; la moral del amor, respon-

sable de la marcha de la historia; el amor al prójimo como moral de encarnación. Las consideraciones quedan avaladas con un amplio uso de la Biblia, especialmente de San Pablo, sobre el cual el autor ha publicado tres libros.—M. B.

### 37 EDUCACION

JULIO SEAGE NARIÑO, ENRIQUE GUERRERO SALOM, DIEGO QUINTANA DE UÑA: *Una pedagogía de la libertad. La Institución Libre de Enseñanza*, Cuadernos para el Diálogo, Madrid, 1977, 344 pp.

Se recuerdan y actualizan los planteamientos básicos y las soluciones que aportaron los hombres más representativos de la Institución Libre de Enseñanza. El estudio comienza hace un siglo, en 1876, cuando nació dicha Institución. Se trazan los orígenes ante todo de dicha Institución, con la influencia del krausismo (unas 82 páginas). Los tres autores han hecho una selección de los textos del Boletín de dicha Institución, y los han distribuido en cuatro puntos: la nueva pedagogía; la libertad de enseñanza y el papel del Estado; la reforma del sistema educativo; el reformismo social de la Institución. Se hace una antología de textos, artículos y ensayos, publicados por personalidades de las más diversas ideologías: Elisa López Velasco, M. B. Cossío, Pedro Dorado Montero, G. de Azcárate, F. Giner, José de Caso, Leopoldo G. Alés, G. Argüelles, Leopoldo Palacios, Adolfo Posada, Julián Besteiro, Concepción Arenal.

Los autores, con la recogida de lo que piensan ser algunos materiales fundamentales, juzgan que la Institución supone un hito en la historia de la educación en España. Así el libro pretende, como eco de un centenario, ofrecer lo que la Institución tiene todavía de vivo y de útil y presentar lo que puede ser buena muestra de su pensamiento.—M. B.

### 38 COMERCIO

PIQUÉ BATLLE, RICARDO: *Naturalidad, fundamento y determinación del Fondo de Promoción Comer-*

*cial*, BOSCH, Casa Editorial, Sociedad Anónima, Barcelona, 1977, 246 pp.

Fundamentalmente desde el Derecho, pero también desde la Contabilidad, el autor aborda el tema de la definición, evaluación y tratamiento del Fondo de Promoción Comercial de la empresa. Este último es definido como «el sobreprecio que el adquirente acepta y está dispuesto a pagar por encima del valor contable del negocio, debidamente actualizado». Prefiere aquella denominación—y razona el motivo—a la más habitual de *Goodwill* o Fondo de Comercio. Con frecuente referencia a los juristas italianos, lo distingue del valor sustancial de la empresa y enfrenta técnicamente el aspecto de su valoración precisa, el de su amortización y el de su tratamiento contable y fiscal. El libro esencialmente creemos supone una contribución valiosa y técnica a la concepción dinámica de la empresa como una unidad y a su manejo como tal por encima de la serie de los elementos materiales y humanos que la constituyen.—J. G.

### 63 AGRICULTURA

DEL ARCO ALVAREZ, JOSÉ LUIS y VARIOS: *Análisis Económico y Sociológico del Cooperativismo Agrícola*, Ed. Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid, 1972, 518 pp.

Este libro, que obtuvo *ex aequo* el Premio Publicaciones Agrarias 1974, del Ministerio de Agricultura, recoge la metodología, contenido y resultados de una encuesta a escala nacional sobre cooperativismo agrario. A pesar de algunas limitaciones en el sondeo e imprecisiones en las respuestas, que los propios autores señalan, este estudio nos ofrece una interesantísima panorámica sobre la materia. No en vano los cuestionarios fueron exhaustivos (150 preguntas). Su lectura es una buena medicina contra dos males extremos: el triunfalismo de ciertas estadísticas y el pesimismo catastrófico. Ni es oro todo lo que reluce en algunas tablas (bastantes cooperativas censadas como tales ni siquiera existen ya), ni todo el cooperativismo agrario lo es sólo de nom-

bre o poco menos. Diríamos que hay un mínimo del 20 por 100 de las cooperativas agrarias, sólidas como empresas y cualificadas por su espíritu cooperativo; un 40 por 100 que se sostienen como empresas, pero con deficiente sentido cooperativo; el resto en situación verdaderamente precaria, como empresas y como empresas cooperativas. El libro es muy pragmático, con una gran claridad de estilo. Intenta informar y ayudar al lector a que se forme su propio juicio. Creemos sinceramente que lo consigue.—J. G.

J. J. ROMERO RODRÍGUEZ, F. ZOIDO NARANJO: *Colonización agraria en Andalucía*, Edita: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Sevilla, 1977, 258 pp.

Magnífica, interesante y aleccionadora monografía sobre la política del Instituto Nacional de Colonización y del IRYDA en las provincias de Cádiz y de Córdoba. Son dos partes estudiadas de manera independiente; la de Cádiz—zona regable del Guadalquivir—por F. Zoido, del Departamento de Geografía de la Universidad de Sevilla; la de Córdoba, por J. J. Romero como responsable de un equipo de cuatro personas de la E.T.E.A. de esta misma ciudad. Al cargo de este último equipo ha estado también un primer trabajo introductorio e histórico sobre «la política colonizadora en España». Ambos emplean básicamente el método de encuesta al 10 por 100 de la población estudiada; el primero, por una técnica estrictamente aleatoria; el segundo, por las buenas razones que ofrecen, eligiendo la muestra según tipos de explotación.

El estudio está hecho con rigor estadístico y analítico, con sensibilidad ética y humana, con claridad y sistemática de estilo en su exposición; destaca en el que se refiere a Córdoba el rigor y la precisión de sus análisis económicos.

Las valoraciones críticas que, más o menos *a priori*, se han venido haciendo a toda la política del I.N. de C. y del IRYDA, se ven contrastadas y en buena parte confirmadas en este libro por la historia reciente y los testimonios directos de los colonos andaluces. Este es su gran valor de testimonio para corregir errores y reorientar positivamente la reforma agraria del futuro.—J. G.

## 65 EMPRESA

MONTERO DE BURGOS, JOSÉ LUIS: *Una nueva empresa para una nueva sociedad*, Ed. Fragua, Madrid, 1977, 110 pp.

Las cuestiones que afectan a la justicia social, el desarrollo, la democracia y la mejora de la convivencia humana son tan importantes que merece la pena atender cualquier nueva sugerencia nacida de la preocupación por resolverlas. El autor de este librito la tiene y se centra en la empresa como germen de soluciones macro-sociales. Parte de la idea de que «las cosas son propiedad genérica de los hombres», con lo que quiere expresar que el derecho que los hombres tienen sobre las cosas de la tierra es un derecho incompleto, que se completa mediante acciones humanas, una de las cuales es el trabajo. De la aplicación de ese concepto piensa se puede ir pasando progresivamente desde la sociedad anónima a la empresa laboral o autogestionada: todos trabajadores y todo el poder para los trabajadores. La extensión del sistema transformaría los cuatro grandes temas a que aludí al principio. Tiene interés, en definitiva, el libro como contraste.—J. G.

## 67 ARTE

VALERIANO BOZAL: *El arte del siglo XX. La construcción de la vanguardia (1850-1939)*, Cuadernos para el Diálogo, Madrid, 1978. 374 pp.

Este libro se extiende en el análisis de la pintura y de la escultura habidas desde la segunda mitad del siglo XIX hasta la Segunda Guerra Mundial. Esta historia del arte del siglo XX tiene un segundo volumen sobre «Las crisis de la vanguardia, 1940-1975», y un tercero sobre «El movimiento de la arquitectura

contemporánea», dedicado íntegramente a la problemática arquitectónica. Este primer volumen como una historia del arte contemporáneo se enriquece con 155 ilustraciones. El autor juzga que, a partir del naturalismo, se rompe la dinámica que había caracterizado la evolución artística, y que la problematización del lenguaje

plástico, del papel del artista y de la misma función del arte, el sentido de unas imágenes que no pretenden reflejar la realidad sino producirla, permite hablar de una verdadera construcción de la vanguardia. Se juzga que la capacidad creadora y el sentido crítico definen a los principales movimientos, que tienen en la Primera Guerra Mundial un punto de inflexión. La construcción del lenguaje y la realidad misma que tipifican el cubismo, neoplasticismo y constructivismo, conviven con el profundo carácter subversivo del dadaísmo y el surrealismo, y con la aguda manifestación de la crisis que se percibe en el fauvismo y el expresionismo. Con un lenguaje sencillo y abundante información se analiza la historia del arte occidental de nuestro tiempo, estableciendo su articulación con el medio social y cultural en que se desenvuelve.—M. B.

## 91 DEMOGRAFIA

JOAQUÍN LEGUINA: *Quiénes son los habitantes de España*, Ed. La Gaya Ciencia, Barcelona, 1977, 76 páginas.

Se aportan en este librito algunos datos sobre la demografía en España y alguno también sobre la demografía extranjera, con un conjunto de cuadros y estadísticas. Así se estudian brevemente los siguientes puntos: la fecundidad como problema biológico, la mortalidad, el envejecimiento, el trabajo, el paro, la migración interior y la migración exterior. Sobre algunos de estos problemas se enuncia la perspectiva. No todos se confor-

marían con algunas orientaciones y afirmaciones de este librito.—M. B.

## 94.1 HISTORIA. ESPAÑA

JESÚS IZCARAY: *La guerra que yo viví*. (Crónicas de los frentes españoles, 1936-1939), Cuadernos para el Diálogo, Madrid, 1977, 312 pp.

En tiempo de la guerra civil española, el autor publicó estas crónicas en el campo republicano. Reanuda ahora esta edición con la esperanza de que los españoles que la lean se pronuncien por la no repetición de la contienda. Sin duda, estas crónicas tienen interés histórico, y se afirma que este cronista fue el más leído en dicha zona. También se tradujeron en varias lenguas, lo mismo que sus novelas. En el libro se juntan una calidad literaria y un valor testimonial. Las crónicas se inician con el asalto al Cuartel de la Montaña; se van al frente de Córdoba; recorren el camino de Talavera a Madrid; se detienen en la defensa de la capital durante el asedio; saltan a las grandes batallas de Guadalajara; se van después a Belchite, a Teruel, al Ebro y se extinguen en los días de la retirada de Cataluña. El autor señala que no sólo fue cronista, sino también combatiente. Estas crónicas son la guerra contada en directo, a través de los españoles que la hicieron y la sufrieron, contemplada en el campo de sus penalidades, de sus esperanzas y decepciones. El lector verá cómo lucharon, pensaron y sentían los españoles del frente republicano.—M. B.

# **FUERZAS ELECTRICAS DE CATALUÑA, S. A.**



**Producción, transporte  
y distribución de  
energía eléctrica**



**Domicilio Social:  
PLAZA DE CATALUÑA, 2  
BARCELONA**

# INDICE GENERAL DEL VOLUMEN XXXIII 1978

	Págs.
<b>EDITORIALES:</b>	
Un grano de arena por la democracia real .....	3
La ley de Acción Sindical en la empresa .....	113
Los derechos del consumidor .....	217
La información como instrumento para la defensa de los derechos del hombre .....	227
«Desigualdades e injusticia» hoy .....	329
 <b>ESTUDIOS:</b>	
Las cuestiones fundamentales de la democracia, por <b>Angelo Macchi</b> .....	5
Insistencias éticas sobre la Reforma Fiscal, por <b>Gonzalo Higuera Udías</b> .....	25
La autogestión como utopía de una democracia real. Colaboran: <b>Gandía, Isidro</b> (Vicepresidente de I. D.); <b>Hortalá, Juan</b> (de la Federación Social Demócrata); <b>Lázaro Laureano</b> (del P. C. E.); <b>Mate, Reyes</b> (del PSOE); <b>Molero, Carlos</b> (Director General de Promoción Cooperativa); <b>Villar Arregui, Manuel</b> (Presidente de I. D.); <b>Zabala, José María</b> (Secretario General del Partido Carlista) .....	43
La interdependencia entre economía y política en la democracia, por <b>Eugenio Recio Figueiras</b> .....	69
La industria farmacéutica en España. Oligopolio y colonización, por <b>Vicente Donoso</b> .....	79
La prensa obrera en España (1900-1923), por <b>Víctor Manuel Arbeloa</b> .....	91
Moral de la normalidad democrática, por <b>Matías García</b> .....	117
Las relaciones Legislativo-Ejecutivo en las Monarquías de Europa Continental, por <b>Francisco Fernández Segado</b> .....	133
Iglesia y Constitución en España, por <b>Víctor Manuel Arbeloa</b> .....	149
El concepto de bienestar social y su aplicación a la provincia de Madrid, por el <b>Servicio de Estadística de la AISS</b> .....	161
Integración y representatividad de las cooperativas en España, por <b>Rafael Carbonell de Masy</b> .....	175
La industria farmacéutica en España (II), por <b>Vicente Donoso</b> .....	187
El trabajo como factor de producción y magnitud ética en la obra de Adam Smith, por <b>Javier Gorosquieta</b> .....	203
La promoción de los derechos del consumidor desde la Administración Pública, por <b>José María Bengoechea</b> .....	231
El consumidor y la empresa, por <b>Enrique Miret Magdalena</b> .....	241
El consumidor en el anteproyecto de Constitución Española, por la <b>O. C. U.</b> .....	249
Los fraudes comerciales, por <b>Francisco Acebedo</b> .....	257
Moral de las situaciones anómalas en la política, por <b>Matías García</b> .....	263
Continuidad y cambio en la socialización de los niños de familias emigrantes puertorriqueñas, por <b>Juan Luis Recio Adrados</b> .....	273
La industria farmacéutica en España (y III), por <b>Vicente Donoso</b> .....	287
La integración cooperativa empresarial, por <b>Rafael Carbonell de Masy</b> .....	303
La prensa obrera en España, por <b>Víctor Manuel Arbeloa</b> .....	317
Los elementos éticos e ideológicos subyacentes a la teoría neoclásica de la distribución, por <b>Jean-Claude Saily</b> .....	333
La teoría marxista ante la desigualdad y la injusticia, por <b>Francesca Duchini</b> .....	359
Emergencia de desigualdades nuevas, por <b>M. Jacques Meraud</b> .....	367

	Págs.
La desigualdad social y la dinámica de las relaciones de fuerzas (introducción sociológica), por <b>Jan Bundervoet</b> ... ..	373
Las fuerzas sociales frente a la desigualdad, por <b>Harry Hoefnagels</b> ...	385
Interrogación ética sobre desigualdad y justicia, por <b>José M.ª Díez Alegría</b> ... ..	397
La desigualdad y la injusticia como provocación evangélica, por <b>Jean-Mathieu Lochten</b> ... ..	405
Política de crecimiento en una economía social de mercado, por <b>Ernst Dürr</b> ... ..	427

**BIBLIOGRAFIA:**

**0. Reseña-Comentario:**

Stulman, Julius y Laszlo, Ervin, editors: Emergent Man ... ..	103
---	-----

**11. Psicología:**

Grisez, Jean: Métodos de la Psicología ... ..	104
Corman, Louis: La interpretación dinámica en psicología ... ..	427
Cornaton, Michel: Análisis crítico de la no-directividad ... ..	427
Dollard, John y Miller, Neal E.: Personalidad y psicoterapia ... ..	427

**172. Ética social:**

Todoli, José, y varios: Ética y publicidad ... ..	211
Montapert, A. A.: Filosofía del comportamiento humano ... ..	211
Wren, Brian: Educación para la justicia ... ..	428

**2. Religión:**

Moltmann, Jurgen: El experimento esperanza ... ..	105
Codina, Víctor: Teología y experiencia espiritual ... ..	105
Hermano Taizé, Roger: Vivir el hoy de Dios ... ..	105
Pikaza, Xabier: Evangelio de Jesús y praxis marxista ... ..	211
Orozco, Antonio: La crítica marxista a la religión ... ..	212
Grinda, Juan J.: El ateísmo de los jóvenes ... ..	213
Moraleda, Mariano: Cuestionario de actitud religiosa ... ..	213
Elcana, Boz: No os preocupéis por el año 2000, quizás no lo veáis ...	213
Roso de Luna, Mario: El simbolismo de las religiones ... ..	213
Hualde, Antonio Carlos y Equipo de Pastoral: El joven latinoamericano. Hacia un análisis psicológico, ideológico y social de los jóvenes y su mundo ... ..	423
Duch, Lluís: Historia y estructuras religiosas ... ..	428
Boff, Leonardo: El destino del hombre y del mundo ... ..	429
Grabner Hajder, Antón: Análisis lingüístico y pedagogía de la religión. ... ..	429

**301. Sociología:**

Romero Peñas, José L. y González Anleo, Juan: Sociología para educadores ... ..	106
Galeski, Boguslaw: Sociología del campesinado ... ..	106
Blackburn, Robin: Ideología y Ciencias Sociales ... ..	107
Durán, M.ª Angeles: Dominación, sexo y cambio social ... ..	107
Adrée, Michel: Sociología de la familia y del matrimonio ... ..	108
Furstenberg, Friedrich: Sociología de la religión ... ..	108
Cerroni, Umberto: Metodología y Ciencia Social ... ..	109
Bottomore, T. B.: La Sociología como crítica social ... ..	109
Quintana Cabanas, José M.ª: Sociología de la Educación. La enseñanza como sistema social ... ..	213

	Págs.
Sigismondi, Carlo: Marcuse y la sociedad opulenta ... ..	214
Nisbet, R. A.: Cambio social e historia ... ..	214
Aracil, Javier: Introducción a la dinámica de sistemas ... ..	323
Sheehy, Gail: La crisis de la edad adulta ... ..	430
<b>304. Cuestión social. Política social:</b>	
Lindbeck, John, M. H.: China: Dirección de una sociedad revolucionaria.	323
Olarra, Luis: Postfranquismo: proyecto de futuro ... ..	324
<b>32. Política-Generalidades:</b>	
Kernig, C. D.: Marxismo y Democracia ... ..	109
Herrera, Francisco y Claudín, Víctor: Socialistas y comunistas ante las elecciones municipales ... ..	324
<b>322. Finanzas:</b>	
Casanovas, Ignacio: Representación contable de flujos económicos y financieros ... ..	215
<b>323. Política interior:</b>	
Navarra ante los Estatutos. Introducción documental (1916-1932). Selección y estudio preliminar por Víctor Manuel Arbeloa ... ..	431
<b>33. Economía:</b>	
Solozábal, José M. <sup>a</sup> : Inflación y especulación ... ..	214
Vom Stritzky, Otto O.: La política del producto ... ..	215
<b>331. Trabajo:</b>	
El trabajo social a debate ... ..	325
<b>3311. Sindicalismo:</b>	
Castillo, Juan José: El sindicalismo amarillo en España ... ..	110
Guerrero, Fernando: El Sindicato en la España de hoy ... ..	325
<b>332. Finanzas:</b>	
Barrere, Alain: Economía financiera ... ..	431
<b>334. Cooperativas y mutuas:</b>	
Del Pino Artacho, Juan: El cooperativismo en Málaga ... ..	325
<b>335. Socialismo:</b>	
Dalmasso, Gianfranco: El lugar de la ideología ... ..	215
<b>3351. Marxismo. Socialismo:</b>	
Rodríguez de Yurre, Gregorio: Marxismo y marxistas ... ..	326
De Borbón Parma, Carlos Hugo: La vía carlista al socialismo autogestario ... ..	432
González Ruiz, José M. <sup>a</sup> : Marxismo y cristianismo frente al hombre nuevo ... ..	432

**37. Educación:**

- López Medel, Jesús: Un diagnóstico sobre la Enseñanza ... .. 326  
 Seage Nariño, Julio; Guerrero Salom, Enrique; Quintana de Uña, Diego:  
 Una pedagogía de la libertad. La Institución Libre de Enseñanza. 433

**38. Comercio-Comunicaciones:**

- Incidencia del transporte en el desarrollo regional (Estudio dirigido  
 por Luis Marco Bordetas) ... .. 216  
 Piqué Batllé, Ricardo: Naturaleza, fundamento y determinación del  
 Fondo de Promoción Comercial ... .. 433

**4. Política económica:**

- M. Ureña, Enrique: Karl Marx Economista. Lo que Marx realmente  
 quiso decir ... .. 110  
 Mandel, Ernest: Iniciación a la economía marxista ... .. 111  
 García Villarejo, Avelino: España ante la actual crisis económica ... 111  
 Ridruejo Ruiz-Zorrilla, Leopoldo: Pensando en Soria ... .. 327

**63. Agricultura-Ganadería:**

- Loring Miró, Jaime: Estructura agraria de la Campiña de Córdoba. 327  
 Del Arco Álvarez, José Luis, y varios: Análisis económico y socioló-  
 gico del cooperativismo agrícola ... .. 433  
 Romero Rodríguez, J. J., Zoido Naranjo, F.: Colonización agraria en An-  
 dalucía ... .. 434

**65. Empresa:**

- Demmer, Karl Hans, y varios: Nuevas técnicas de dirección ... .. 216  
 Neil, Arthur: Organización y gestión hotelera ... .. 327  
 Montero de Burgos, José Luis: Una nueva empresa para una nueva  
 sociedad ... .. 434

**66. Ciencias:**

- Piaget, Jean: La explicación en las ciencias ... .. 328

**67. Arte:**

- Bozal, Valeriano: El arte del siglo XX. La construcción de la vanguar-  
 dia (1850-1939) ... .. 434

**91. Democracia:**

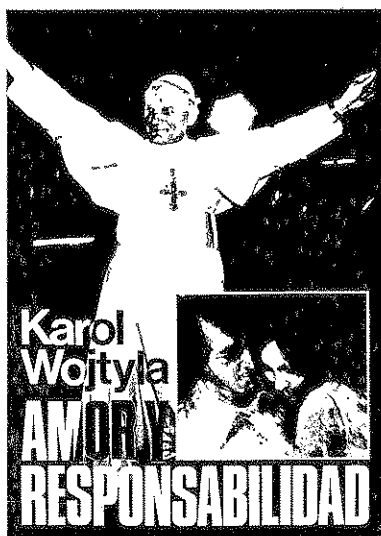
- Leguina, Joaquín: Quiénes son los habitantes de España ... .. 435

**921. Bibliografía:**

- Selecta Bibliografía Claret: El fenómeno religioso I ... .. 112

**941. Historia. España:**

- Tuñón de Lara, Manuel: Estudios de historia contemporánea ... .. 328  
 Izcaray, Jesús: La guerra que yo viví ... .. 435



**NOVEDAD  
EXTRAORDINARIA**

**Card. KAROL WOJTYLA  
JUAN PABLO II**

## **AMOR Y RESPONSABILIDAD**

Los problemas que se refieren al amor, a la castidad, al matrimonio, a la procreación, a la familia. El papel y el valor de la sexualidad están aquí plenamente reconocidos.

**5.ª edición**

(segunda, tercera y cuarta agotadas en diez días)

La primera obra del nuevo Papa editada en castellano

Editorial **RAZON Y FE**

352 páginas. 500 pesetas

Pedidos: **EAPSA**, Velázquez, 28, Madrid-1  
o en librerías

**150 PESETAS**